SANAYİLEŞMENİN GİZLİ TARİHİ

Ha-Joon CHANG

İngilizceden Çeviren: Emin Akçaoğlu



Ha-Joon Chang (1963-Güney Kore); Cambridge Üniversitesi Ekonomi Fakültesi'nde öğretim üyesidir. Ekonomik kalkınma ve küreselleşme konuları üzerinde çalışmaktadır. Bu konuları içeren çok sayıda makalesi ve on üç kitabı bulunmaktadır.

Kicking the Ladder Away – Development Strategy in Historical Perspective adlı kitabı 2003 yılında Myrdal Ödülü'nü almış ve aralarında Türkçenin de bulunduğu yedi dile çevrilmiştir (*Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*, İletişim Yay.).

Chang, 2005 yılında Columbia Üniversitesi'nden Richard Nelson ile birlikte, daha önce John Kenneth Galbraith ve Amartya Sen gibi iktisatçılara da verilen Leontief Ödülü'nü almıştır. Üniversitedeki görevinin yanı sıra Dünya Bankası, Asya Kalkınma Bankası ve Birleşmiş Milletler'in farklı kuruluşları ile Brezilya, Güney Afrika, İngiltere, Japonya, Kanada ve Venezuella hükümetlerine danışmanlık yapan Ha-Joon Chang 1992 yılından bu yana Cambridge Journal of Economics adlı derginin yayın kurulu üyesidir.



epos

EPOS YAYINLARI– 76
inceleme kitapları– 17

Ha-Joon Chang
SANAYİLEŞMENİN GİZLİ TARİHİ

İngilizceden Çeviren:
Emin Akçaoğlu

Yayıma Hazırlayan:
M. Serdar Kayaoğlu

Kitabın Orijinal Adı:
BAD SAMARITANS
Rich Nations, Poor Policies, and the Threat to the Developing World

Düzelti:
Rafet Özen

Kapak Tasarımı:
epos
uygulama: karizma

Dizgi ve Baskı Öncesi Hazırlık:
epos

Baskı ve Cilt:
Sözkesen Matbaası (0.312) 395 21 10

İkinci Basım: Ankara, Temmuz 2012

ISBN: 978-975-6790-91-5
Sertifika no: 16468

EPOS YAYINLARI
GMK Bulvarı 60/20 (06570) Maltepe-Ankara,
Tel.Fax: (0.312) 232 14 70 - 229 98 21
eposkitap@eposyayinlari.com
www.eposyayinlari.com

Ha-Joon Chang

SANAYİLEŞMENİN GİZLİ TARİHİ

İngilizceden Çeviren:
Emin Akçaoğlu



epos

İçindekiler

Prolog

Mozambik'in ekonomik mucizesi
Yoksulluktan nasıl kaçınılır

Mozambik Büyük Oğlanlarla rekabet ediyor

28 Haziran 2061, MAPUTO
The Economist'in basılı yayımından

Tres Estrelas, yakıt hücresi teknolojisinde yeni bir atılımı duyurdu

Güney Afrika dışında bulunan en büyük şirketler topluluğu konumundaki Maputo'da yerleşik Tres Estrelas, ülkenin bağımsızlık günü olan 25 Haziran'a denk getirilerek özenle organize edilmiş bir toplantıyla, hidrojen yakıt hücrelerinin seri üretiminde çığır açıcı bir teknoloji geliştirdiklerini açıkladı. Şirketin coşkulu yönetim kurulu başkanı Armando Nhumaio "Fabrikamız 2063 sonbaharında üretime başladığında, tüketicilere paralarının karşılığını çok daha iyi sunarak Japonya ve ABD'den büyük oyuncularla rekabet edebileceğiz" dedi. Analistler, Tres Estrelas'ın yeni teknolojisinin, temel otomobil yakıtı durumundaki alkolün yerini alacağı konusunda görüş birliği içindeler. Güney Afrika'da Western Cape Üniversitesi'ndeki saygın Enerji Ekonomisi Araştırma Enstitüsü'nün Başkanı Nelson Mbeki-Malan 'Bunun Brezilyalı Petrobas ve Malezyalı Alconas gibi önde gelen biyodizel üreticileri için ciddî bir meydan okuma anlamına gelmesi kaçınılmazdır' diyor.

Tres Estrelas, roket hızındaki kendi yolculuğunu mütevazı bir başlangıç üzerine inşa etti. Şirket, iş hayatına 1968 yılında Mozambik'in Portekiz'den bağımsızlığını kazanmasından yedi yıl önce mahun cevizi ihracatıyla başladı. Sonra tekstil ve şeker damıtımı alanlarına girerek faaliyetlerini çeşitlendirdi. Daha sonra, önce Koreli elektronik devi Samsung'un taşeronu, ardından da bağımsız bir üre-

tici olarak elektronik alanına cesur bir giriş yaptı. Fakat 2030 yılında, izleyen girişimlerinin hidrojen yakıtı üretimi olacağını bildiren açıklamaları ciddî şüpheyle karşılandı. Bay Nhumaio 'Herkes çılgın olduğumuzu düşündü' diyor. 'Şirketin yakıt hücresi kısmı, 17 yıl boyunca para emdi. Şansımıza hızla sonuç alınmasını isteyen dışarıdan hissedarımızın sayısı, o günlerde pek fazla değildi. Dünya sınıflamasında sayılabilecek bir firma inşa etmenin uzun bir hazırlık dönemi gerektirdiği konusundaki inancımızda ısrar ettik.'

Firmanın yükselişi, modern Mozambik'le sonuçlanan ekonomik mucizeyi simgeliyor. 1995 yılında, 16 yıl süren kanlı içsavaşın bitiminden üç yıl sonra Mozambik'in kişi başına düşen geliri sadece 80 dolardı ve ülke kelimenin anlamında dünyanın en fakir ülkesiydi. Derin politik ayrılıklar, çığrından çıkmış bir yolsuzluk düzeni ve üzüntü verici %33'lük okuma yazma oranıyla ülkenin geleceğine dönük beklentiler felâketle, facia arasında bir yerdeydi.. Savaşın bitiminden sekiz yıl sonra 2000'de ortalama bir Mozambikli hâlâ 210 dolar, yani ortalama 350 dolar kazanan bir Ganalı'nın gelirinin yarısını kazanıyordu. Bununla birlikte, Mozambik'in o zamandan beri tezahür eden ekonomik mucizesi, ülkeyi Afrika'nın en zengini ve tereddütsüz orta-üst-gelir düzeyindeki bir ülkeye dönüştürdü. Bir parça şans ve emekle, ülke gelecek yirmi otuz yılda ileri ülkeler arasına bile katılabilir.

Müstehzi gülüşünün çelik gibi kararlılığını gizlediği söylenen Bay Nhumaio, "Eriştiğimiz onur ve şöhretle yetinmeyeceğiz" diyor. "Bu, teknolojinin hızla değiştiği zor bir sanayi dalı. Ürünün hayat devreleri kısa ve kimse sadece tek bir yeniliğe dayanan pazar liderinin uzun süre yerinde kalmasını umamaz. Rakipler, her ân ufuktaki olmadık bir yerden belirebilir." Örneğin Bay Nhumaio'nun kendi şirketi, Amerikalılar ve Japonlar için hoş olmayan bir sürpriz yapıverdi. Ya, Tres Estrelas'ın ağacın zirvesine en dipteki gölgelerin arasından yükselebildiğini gören Nijerya'nın tanınmayan ve bilinmeyen bir yerindeki bir hücre yakıtı üreticisi de kendisinin de aynı şeyi yapabileceğine karar verirse?

Mozambik, fantezime erişecek ölçüde başarılı olabilir ya da olamayabilir. Ama size, Mozambik rüyasından bir asır önce, yani daha 1961 yılındayken, Güney Kore'nin 40 yıl içinde, o zamanlar tamamıyla bir bilim kurgu ürünü olan mobil telefonun dünya-

daki en büyük ihracatçılarından biri olacağı söylenseydi tepkiniz ne olurdu? En azından hidrojen yakıt teknolojisi bugün mevcut.

1961 yılında, Kuzey Kore ile kardeşin kardeşi öldürdüğü savaşın bitiminden sekiz yıl sonra, Güney Kore'nin kişi başına geliri 82 dolar düzeyindeydi. Ortalama bir Koreli, ortalama bir Gana vatandaşının kazandığının (179 dolar) ancak yarısını kazanıyordu.[1] Hatırlamışken, Mozambik'in bağımsızlık günü olan 25 Haziran'da başlayan Kore Savaşı, insanlık tarihinin en kanlı savaşlarından biriydi ve üç yıldan (1950-1953) biraz uzun bir zaman içinde dört milyon insanın hayatına mâloldu. Savaş sırasında Güney Kore'nin imâlat altyapısının ve demiryollarının %75'inden fazlası yok oldu. Ülke 1945'te, 1910'dan o yana Kore'yi yöneten sömürgeci efendileri Japonlardan devraldığı ve %22 düzeyindeki yetersiz okuma yazma oranını 1961 yılına dek %71'e yükseltecek örgütlenme becerisini göstermişti. Fakat bu ülke, genellikle kalkınma konusundaki başarısızlığın en kötü örneği olarak kabul ediliyordu. Kore daha 1950'lerde, bugün olduğu gibi ABD'nin o zamanki en önde gelen yardım kuruluşu USAID tarafından hazırlanan hizmete özel bir raporda, 'bir dipsiz kuyu' olarak anılıyordu. O dönemde ülkenin temel ihraç ürünleri tungsten, balık ve diğer işlenmemiş mallardı.

Bugün dünyanın önde gelen mobil telefon, yarı-iletken ve bilgisayar üreticilerinden biri olan Samsung* da, Kore'nin sömürgeci Japon yönetiminden bağımsızlığını kazanmasından yedi yıl ön-

---

[1] Kore'nin gelir istatistiği şu eserden alınmıştır: H.-C. Lee (1999), *Hankook Gyongje Tongsa* [Economic History of Korea] (Bup-Moon Sa, Seoul) [Kore dilinde], Appendiks Tablo 1. Ghana'nın istatistiği şu eserden alınmıştır: C. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York), Tablo 1–1.

* Kore dilinde Samsung, buradaki kurmaca Mozambik firması Tres Estrelas gibi Üç Yıldız anlamına gelir. Hayali 2061 *Economist* yazısındaki son cümle, Samsung hakkındaki gerçek bir *Economist* makalesine ('As good as it gets?' [13 Ocak 2005]) dayanmaktadır. Bu makalenin son cümlesi şöyledir: 'Çin'de bir yerlerde fazlaca bilinmeyen bir elektronik üreticisi, eğer Samsung ağacın zirvesine en dipteki gölgelerin arasından yükselebildiyse, bunu kendisinin de yapabileceğine karar verirse?' Benim kurmaca Mozambik firmamın yakıt hücresi bölümünün zarar ettiği 17 yıllık süre, 1960'ta kurulan Nokia'nın elektronik bölümünün zarar ettiği süredir.

ce, 1938 yılında, sadece balık, sebze ve meyve ihracatçısı olarak iş hayatına başlamıştı. 1970'lere kadar şirketin ana işkolları 1950'lerin ortasında başladığı şeker ve tekstil imalâtından ibaretti.[2] Samsung 1974'te Korea Semiconductor adlı şirketin yarısını satın alarak yarı-iletken endüstrisine girdiğinde hiç kimse tarafından ciddiye alınmamıştı. Her şeyden öte Samsung, 1977'ye kadar renkli TV bile üretmedi. 1983'te kendi çiplerini tasarladıktan sonra, ABD ve Japonya'daki yarı-iletken endüstrisinin büyük oyuncularıyla rekabete girişme niyetini ilân ettiğinde ise çok az kişiyi iknâ edebilmişti.

Dünyanın en fakir yerlerinden biri olan Kore, benim 7 Ekim 1963'te doğduğum talihsiz ülkeydi. Bugün dünyadaki ülkelerin en müreffehinin olmasa bile en müreffehlerinden birinin vatandaşıyım. Yaşadığım süre boyunca Kore'nin kişi başına geliri, satın alma gücü bakımından 14 kat kadar arttı. Aynı sonuca ulaşmak İngiltere için iki asır (18 yüzyıl ile bugün arasında), ABD için yaklaşık bir buçuk asır (1860'lardan bu yana) sürdü.[3] Kabaca 40 yıllık hayatımda gördüğüm maddî gelişme, âdeta III. George tahttayken doğan bir İngiliz emeklisi veya daha Abraham Lincoln'un başkanlığı döneminde doğmuş olsa da hayata bir Amerikalı büyükbaba olarak başlamış olacağım kadardı.

Doğduğum ve altı yaşıma kadar yaşadığım ev, Kore'nin başkenti Seul'un o zamanlarki kuzey batı kenarındaydı. Bu ev, ülkenin harap durumdaki konut stokunu iyileştirmek için hükümetin dış yardım sayesinde inşa ettiği küçük (iki yatak odalı) fakat modern evlerinden biriydi. Beton briket kullanılarak inşa edilen ev, bir türlü ısınmıyordu. Dolayısıyla kışın (Kore'de kışın ısı sıfırın altında 15'e hattâ 20 dereceye kadar bile düşebilir) soğuk oluyordu. Sifonu olan bir tuvaleti yoktu; tabiî bu, sadece çok zenginler için mümkündü.

Ancak ailem, Maliye Bakanlığı'nın seçkin bürokratları arasındaki babam sayesinde başkalarının erişemediği büyük lükslere

---

[2] http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMSUNGGroup/Time-line-History/timeline01.htm

[3] A. Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), Tablo 1c (İngiltere), Tablo 2c (ABD), ve Tablo 5c (Kore) kullanılarak hesaplanmıştır.

sahipti. Bir yıllığına Harvard'a gönderilmiş olan babam, aldığı bursu dikkatlice biriktirmişti. Komşularımız üzerinde manyetik çekim yaratan bir siyah-beyaz televizyonumuz vardı. Ülkedeki en büyük hastanelerden biri olan Aziz Mary's'de çalışan uyanık genç bir diş hekimi olan bir aile dostumuz, televizyonda ne zaman büyük bir spor müsabakası yayınlansa, müsabakayla tamamen ilgisiz sebepleri bahane ederek bizi ziyaret edecek zaman bulurdu.

Sözünü ettiğim diş hekimi, bugünün Kore'sinde ailenin yatak odasındaki ikinci televizyonu bir plazma ekrana yükseltmeyi düşünüyordur. Bir seferinde, babamın memleketi Kwangju'dan Seul'a yeni taşınan kuzenlerimden biri bizi ziyarete geldi ve annemi oturma odasındaki garip beyaz kabin hakkında sorguladı. Bu bizim buzdolabımızdı (mutfak buzdolabını barındıramayacak kadar küçüktü). 1966'da Kwangju'da doğan karım Hee-Jeong, sanki özel bir İsviçre bankasının müdürüymüşcesine komşularının kıymetli etlerini düzenli olarak varlıklı bir doktorun karısı olan annesinin buzdolabına koyduklarını anlatır.

Bir siyah beyaz televizyonu, buzdolabı da olan beton briketten yapılma küçük ev, çok fazla şey ifade etmeyebilir. Fakat bütün bunlar, yokluk içindeki çalkantılı zamanları yaşayan ebeveynlerimin kuşağı nezdinde gerçekleşen rüyanın ta kendisiydi. Sözünü ettiğim zamanlar, Japon sömürge yönetimi dönemi (1910-1945), II. Dünya Savaşı, ülkenin Kuzey ve Güney Kore olarak bölünmesi (1948) ve Kore Savaşı'nı kapsıyordu. Ne zaman ben, kızkardeşim Yonhee ve erkek kardeşim Hasok yemekten şikâyet etsek, annem bize nasıl şımartıldığımızı söyler; ve kendi kuşağının bizim yaşımızdayken bir tek yumurtaya sahip olduklarında kendilerini şanslı saydıklarını hatırlatırdı. Pek çok ailenin buna gücü yetmiyordu; gücü yetenler bile bu yumurtayı babaları ya da çalışan ağabeyleri için ayırırlardı. Annem Kore Savaşı boyunca devam eden acı günleri hatırlayarak, beş yaşındaki erkek kardeşinin açlıktan kıvrandığını ve boş bile olsa bir pilav kâsesini sadece tutabilmenin kendini iyi hissettirdiğini söyleyerdi. Fakat şu günlerde önündeki bifteği iştahla yemekten keyif alan, ama Kore Savaşı esnasında bir ortaokul öğrencisi olan babam bi-

raz daha fazlasıyla yani; ABD ordusundan gelen karaborsa margarin, soya sosu ve biber ezmesiyle idare etmek zorunda kalmıştı. Babam on yaşındayken, yedi yaşındaki erkek kardeşinin – o zamanlar öldürücü bir hastalık olan fakat bugünün Kore'sinde neredeyse bilinmeyen – dizanteriden ölümüne çaresizlik içinde tanık olmuştu.

Yıllar sonra, 2003'te Cambridge'den ayrılıp Kore'ye döndüğümde, arkadaşım ve rehberimle Nobel ödüllü iktisatçı Joseph Stiglitz'e Seul'de Millî Müze civarını gezdiriyorduk, 1950'lerin sonlarında ve 1960'ların başlarında Seullu orta-sınıf insanların yaşadığı mahallede çalışanların siyah-beyaz fotoğrafların yer aldığı bir sergiye denk geldik. Görüntüler bana tam da çocukluğumu hatırlattı. Joe ve benim arkamda yirmili yaşların başlarındaki iki kadın duruyordu. Biri 'Bu nasıl Kore olur. Vietnam gibi görünüyor!' diye bağırdı. İkimizin arasında 20 yaştan daha az fark vardı, fakat bana tanıdık gelen görüntüler ona bütünüyle yabancıydı. Joe'ya döndüm ve ona bir kalkınma iktisatçısı olarak bu boyutta bir değişimi yaşamakla ne kadar 'imtiyazlı' olduğumu söyledim. Kendimi, Hastings Savaşı'na bizzat şahit olmuş bir ortaçağ İngiltere tarihçisi veya Büyük Patlama'ya doğru zaman içinde geriye doğru yolculuk yapan bir astronom gibi hissettim.

Kore'nin ekonomik mucizesinin zirvesinde olduğu 1969 ve 1981 arasında yaşadığım bir sonraki evimiz, hem sifonlu bir tuvalete hem de merkezî ısıtma sistemine sahipti. Maalesef şofben biz taşındıktan hemen sonra ateş aldı, neredeyse bütün evin yanmasına neden oluyordu. Bunu şikâyet etmek için söylemiyorum; bir şofbenimiz olduğu için şanslıydık – evlerin çoğu, her kış binlerce kişinin karbonmonoksit zehirlenmesinden ölümüne yol açan kömür briketleriyle ısıtılıyordu. Fakat hikâye, gerçekte çok yakın, ama o çok uzak dönemdeki Kore teknolojisinin durumuna dair bir kavrayış sunar.

İlkokula 1970'te başladım. Her dersliğinde 65 çocuğun bulunduğu ikinci-sınıf bir özel okuldu. Şükrediyorduk, çünkü yandaki devlet okulunun her dersliğinde 90 çocuk vardı. Yıllar sonra Cambridge'deki bir seminerde konuşmacılardan biri İMF'nin empoze ettiği bütçe kısıntıları sebebiyle (bu konu üzerinde daha sonra ayrıntısıyla duracağız), pek çok Afrika ülkesinde 1980'ler-

de derslik başına düşen ortalama çocuk sayısının yaklaşık 30'dan 40 civarına yükseldiğini söyledi. Bu bana çocukluğumdaki Kore okullarındaki durumun ne kadar da kötü olduğunu hatırlattı. İlkokuldayken, ülkenin en lüks okulunda bir sınıfta ortalama 40 çocuk vardı ve herkes 'bunu nasıl yaptıklarını' merak ediyordu. Hızla kentleşen bazı bölgelerdeki devlet okulları, derslik başına 100 çocukla son sınırlara kadar zorlanmışlardı, tabiî öğretmenler bazen çift, bazen de üç vardiyayla çalışıyorlardı. Bu şartlarda, çocukların kaygusuzca dövüldüğü ve ezbere dayalı bir eğitimin yapıldığı şüphesizdi. Bu yöntemin açık sakıncaları vardır. Fakat Kore, en azından 1960'tan bu yana neredeyse her çocuğa, asgarî altı yıllık eğitim sunmayı başarmıştır.

1972'de üçüncü sınıftayken, okul bahçemiz âniden bir askerî kampa dönüştürüldü. Askerler ülkenin devlet başkanı (eski) General Park-Chung Hee'nin tarafından ilân edilen sıkıyönetime karşı düzenlenen herhangi bir öğrenci gösterisini bastırmak için oradaydılar; şükür, beni ya da arkadaşlarımı götürmek için orada değillerdi. Biz Koreli çocuklar, erken gelişen akademik olgunluğumuzla bilinebiliriz. Fakat açıkçası anayasal siyaset, biz dokuz yaşındakilerin boyunu biraz aşar. Benim ilkokulum, âsî öğrencileri nedeniyle askerlerin hedefindeki bir üniversiteye bağlıydı. Hakikâten, askerî diktatörlüğün yarattığı siyasî karanlık çağ boyunca Koreli üniversite öğrencileri ulusun şuuru konumundaydılar.

1961'de bir askerî darbe ile iktidara gelen General Park, bir zaman sonra sivilleşerek birbirini izleyen üç seçimi kazandı. General Park'ın seçim başarıları, Beş Yıllık Ekonomik Kalkınma Planlarıyla ülkenin ekonomik 'mucizesini' başlatmadaki başarısıyla ivmelendi. Fakat sözü edilen seçim zaferleri, seçim hileleri ve siyasî dalaverelerle de güvence altına alındı. Başkan olarak üçüncü ve normaldeki son dönemi 1974'ün sonunda bitecekti, fakat Park buna izin veremezdi. Park, iktidardaki üçüncü döneminin ortalarına doğru, Latin Amerikalılar tarafından 'kendi kendisine darbe' diye adlandırılan oyunu sahneye koydu. Bu parlamentonun lağvedilmesini ve kendisine hayat boyu devlet başkanlığını garantileyen fiilen hileli bir seçim sisteminin kurulmasını içeriyordu. Mazereti ülkenin demokrasiden kaynaklanan bir

kaosa tahammül edemeyeceğiydi. Halka ise, ülkenin kendisini Kuzey Kore komünizmine karşı savunmak ve ekonomik gelişmesini hızlandırmak zorunda olduğu söylendi. 1981 yılına kadar ülkede kişi başına düşen geliri 1000 dolara çıkaracağını ilân eden Park'ın hedefi, hayal denilebilecek ölçüde ihtiraslı kabul ediliyordu.

Başkan Park, ihtirasla çervrelenmiş olan *Ağır ve Kimyasal Sanayileşme* (AKS) programını 1973'te başlattı. İlk çelik fabrikası ve ilk modern tersane üretime başladı. İlk yerli tasarım otomobiller (büyük ölçüde ithal edilmiş parçalar kullanılarak) üretim hatlarından çıktı. Elektronik, makine, kimya ve diğer ileri endüstrilerde yeni firmalar kuruldu. Bu dönemde yani 1974 ile 1979 yılları arasında, ülkenin kişi başına düşen geliri dolar cinsiyle ölçüldüğünde, olağanüstü biçimde beş kattan fazla arttı. Park'ın görünüşte hayalî kabul edilen kişi başına düşen geliri 1981 yılına kadar 1000 dolara yükseltme hedefine, gerçekte öngörülenden dört yıl önce erişildi. İhracat daha da hızlıydı, 1972 ile 1979 arasında dolar cinsinden dokuz kat arttı.[4]

Ülkenin ekonomik kalkınma saplantısı, eğitimimizde de yansımasını tam olarak gösterdi. Yabancı sigara içenleri açığa çıkarmanın bile vatanseverlik görevimiz olduğunu öğrendik. Ülke ihracattan kazandığı her kuruş dövizi daha iyi endüstrilerin geliştirilmesi için makine ve diğer girdilerin ithalatında kullanma ihtiyacı duyuyordu. Değerli yabancı paralar, ülkenin fabrikalarındaki ihracat savaşında çarpışan sınaî askerlerimizin gerçek kanı ve teriydi. Değersiz şeylerle bunları ısraf edenler 'vatan hainiydiler'. Fakat çocuklar, şâyet bir arkadaşın evinde yabancı sigara görmüşlerse hemen dedikodu başlardı. Çocuğun babası (neredeyse daima sigara içenler erkeklerdi) hakkında vatansever olmadığı, dolayısıyla tam olarak suçlu olmasa da ahlâksız bir kişi olduğuna dair gizliden gizliye yorumlar yapılırdı.

Endüstriyel kalkınma amacıyla zarurî olmayan herhangi bir

---

[4] Kore'nin *kişi başına* geliri 1972'de 319 dolardır (dolarlın bugünkü değeriyle). 1979'da 1.647 dolardır. Kore'nin toplam ihraca ı 1972'de 1,6 milyar dolardır ve 1979'da 15,1 milyar dolara erişmiştir. B ı istatistikler şu eserden alınmıştır: Lee (1999), Appendiks Tablo 1 (gelir) ve Appendiks Tablo 7 (ihracat).

şey için döviz harcamak yasaklandı, veya ithalat yasakları, yüksek tarifeler ve ağır istihlâk vergileri (lüks tüketim vergileri olarak adlandırılırlardı) vasıtasıyla caydırıcılık sağlandı. Bunlar 'lüks' mallar, küçük otomobiller, viski ve kurabiyeler gibi görece basit şeyleri bile kapsıyordu. 1970'lerin sonunda hükümetin özel izniyle Danimarka kurabiyeleri ithal edildiğinde yaşanan küçük çaplı ulusal rahatlama hissini hatırlıyorum. Aynı sebeple, yurt dışında iş yapmak ya da öğrenim görmek için izin almadıkça yurt dışına seyahat katiyetle yasaktı. Sonuçta, ABD'de yaşayan bir akrabam olduğu halde, 1986'da 23 yaşımdayken bir lisansüstü öğrenci olarak Cambridge'e gidinceye kadar Kore'nin dışına çıkmadım.

Bu hiç kimsenin yabancı sigaralar içmediği ya da kanunsuz kurabiyeler yemediği anlamına gelmiyor. Dikkate değer miktarda yasadışı ve yarı-yasal yabancı mallar dolaşımdaydı. Özellikle Japonya'dan yapılan biraz kaçakçılık mevcuttu. Fakat sözü edilen malların çoğu, yasadışı ya da yarı-yasal biçimde ülkedeki çeşitli Amerikan askerî üstlerinden getiriliyordu. Kore Savaşı'na yer almış olan Amerikan askerleri, kendi arkalarından koşarak ciklet veya çikolata için yalvaran kötü beslenmiş Koreli çocukları hâlâ hatırlayabilirler. 1970'lerin Kore'sinde bile Amerikan ordusunun malları hâlâ lüks sayılıyordu. Refahı gittikçe artan orta sınıftan ailelerin güçleri M&M çikolatalarını ve Tang meyve suyu tozlarını dükkânlardan ve seyyar satıcılardan satın almaya yetiyordu. Daha az müreffeh kişiler boodae chige, yani 'askerî üs yahnisi' servisi yapan lokantalara gidebiliyorlardı. Bu, klasik Kore yahnisinin (*kimchee chige*) daha ucuz bir çeşidiydi. Ucuza gelen bu türde, kimchee (sarımsak ve acı biber içinde salamura edilmiş kabaklar) kullanılır, fakat diğer esas malzemeler Amerikan üslerinden kaçırılmış domuz beli, artık domuz pastırması, sosis ve konserve jambon gibi ucuz etlerle ikâme edilirdi.

Amerikan ordusunun 'C Tayın' (cephe için konserve ya da kurutulmuş yiyecek tayını) kutularından konserve jambon, salamura biftek, çikola a, bisküvi ve daha adını bile bilmediğim sayısız başka şeyi deneme şansını elde etmek için can atardım. Kore ordusunda general olan bir dayım, Amerikalı meslektaşlarıyla

birlikte yaptıkları tatbikatlarda bu tür şeyleri toplar ve ara ara bana verirdi. Amerikalı askerler, cephe tayınlarının perişanlığına küfrediyorlardı. Benim içinse bunlar Fortnum & Mason piknik sepeti gibiydi. Fakat o zamanlar, vanilyalı dondurmanın içinde çok az vanilya olması sebebiyle, ortaokulda İngilizce öğreninceye kadar, vanilyanın 'tadı olmayan' anlamına geldiğini sandığım bir ülkede yaşıyordum. Eğer bu benim gibi üst-orta sınıftan iyi beslenen bir çocuğun durumuysa, geri kalanın durumunu tahayyül edebilirsiniz.

Ortaokula başladığımda babam bana rüyamda bile görmeyeceğim bir hediye, bir Casio elektronik hesap makinası verdi. O zaman bu hesap makinesının bedeli muhtemelen bir konfeksiyon fabrikası işçisinin iki haftalık ücreti kadardı ve bu, bizim eğitimimiz için hiçbir şeyden kaçınmayan babam için bile büyük bir tutardı. Yaklaşık 20 yıl sonra, elektronik teknolojisindeki hızlı gelişmenin ve Kore'nin hayat standardının yükselmesinin sonucunda elektronik hesap makineleri o kadar bollaştı ki departmanlı mağazalarda bunlar bedavaya hediye olarak verilir hâle geldiler (hayır hayır, bunun Koreli çocukların matematikte iyi olmalarının sebebi olduğunu sanmıyorum).

Kore'nin ekonomik mucizesinin elbette karanlık tarafları da vardır. Taşradaki fakir ailelerin kızları, ilkokulu bitirir bitirmez daha 12 yaşlarında, fazladan bir boğazdan kurtulmak ve para kazanmak, dolayısıyla da en azından bir erkek kardeşleri yüksek öğrenim görebilsin diye çalışmaya zorlandılar. Birçoğu, kentli orta sınıf ailelerin yanında bir oda ve karın tokluğuna ve eğer şanslıysalar küçük bir miktar cep harçlığı karşılığında hizmetçi oldular. Diğer kızlar ve daha az şanslı olan oğlanlar, 19. yüzyılın karanlık şeytanî fabrikalarını veya kötü koşulları ve düşük ücretleriyle Çin'in bugünkü köhne atölyelerini andıran fabrikalarda sömürüldüler. Tekstil ve konfeksiyon endüstrilerindeki işçiler, genellikle düşük ücretlerle çok riskli ve sağlıksız koşullarda 12 saat veya daha fazla çalışıyorlardı. Bazı fabrikalar, daracık kâr marjlarını silip süpürebilecek olması nedeniyle işçilerin fazladan bir tuvalet molası almalarını bırakın, kantinde çorba vermeyi bile kabul etmiyorlardı. Otomobil, çelik, kimya, makine ve benzeri

yeni gelişen ağır sanayi dallarında şartlar daha iyiydi, fakat genel olarak ortalama 53-54 saatlik çalışma haftalarıyla Koreli işçiler, o zamanlar dünyada hemen hemen herkesten daha fazla çalışıyorlardı.

Gecekondu mahalleleri tam da bu dönemde belirdi. Bu mahalleler genellikle Kore coğrafyasının önemli bölümünü oluşturan alçak tepelerin yükseklerinde bulundukları için, 1970'lerdeki popüler bir TV komedi dizisinin yayınından sonra 'Ay Mahalleleri' adıyla anılır oldular. Beş veya altı kişilik aileler, küçücük bir odanın içine sıkışıyor, yüzlerce kişi tek bir tuvaleti ve tek bir musluğu paylaşıyorlardı. Nihayetinde bu gecekondu mahallelerinin pek çoğu, hızla büyüyen orta sınıflar için yapılan yeni apartman bloklarına yer açmak için polis tarafından zorla yerle bir edildiler. Gecekondularda yaşayanlar kanalizasyon sisteminin daha da kötü, yol ulaşımının daha zayıf olduğu çok uzak mahallelere sürüldüler. Eğer fakirler, gecekondu mahallelerinden yeterince çabuk çıkamazlarsa (fakat en azından ekonominin hızla büyüdüğü ve yeni istihdam imkânlarının yaratıldığı dikkate alındığında, gecekondu mahallelerinden çıkmak mümkündü); kentin çarpık yayılışı kendilerine yetişecek, onlar birkez daha biraraya toplanmış olacak ve daha da uzak bir yere gitmek zorunda kalacaklardı. Bazıları bu yolculuğu, şehrin ana çöplüğünde, Nanji Adası'nda çöp toplarken bitirdiler. Kore dışında az sayıdaki kişi 2002 Dünya Kupası esnasında gördükleri etkileyici Seul Futbol Stadyumu'nu çevreleyen güzel halk parklarının, kelimenin anlamında adadaki eski çöp alanının üstüne inşa edildiğinden haberdardı (bu çöp alanı son dönemde, buraya dökülen organik materyalden kaynaklanan metan gazıyla çalışan ultra-modern ölçülerde çevreci bir elektrik santraline sahip).

1979 Ekim'inde ben henüz bir ortaokul öğrencisiyken, Başkan Park, halkın diktatörlükten duyduğu rahatsızlığın zirveye yaklaştığı ve İkinci Petrol Şoku'nun yaşandığı dönemin ortasında beklenmeyen bir şekilde, kendi istihbarat teşkilâtının şefi tarafından suikaste uğradı. Bu dönemi demokrasinin artacağı umuduyla çok kısa bir 'Seul Baharı' izledi. Fakat Seul Baharı da, Mayıs 1980'de Kwangu Katliamı'yla bastırılan iki haftalık halk ayak-

lanmasından sonra iktidarı ele geçiren General Chun Doo-Hwan'ın bir sonraki askerî hükümeti tarafından zalimce sonlandırıldı.

Bu çok kötü politik duruma rağmen, 1980'lerin başına kadar Kore; Ekvator, Mauritius ve Kosta Rika'ya eşit düzeyde tam bir orta-gelir ülkesi oldu. Fakat bugün bildiğimiz müreffeh ulustan hâlâ çok uzaktaydı. Biz lise öğrencilerinin arasında yaygın kullanılan argo deyimlerden biri 'Hong Kong'da bulundum' idi. Bu 'Bu dünyanın dışında tecrübem oldu' anlamına geliyordu. Bugün bile, Hong Kong, Kore'den hâlâ hatırı sayılır ölçüde zengindir. Fakat bu deyim, 1960'larda veya 1970'lerde Hong Kong'un kişi başına düşen gelirinin ülkeminkinden üç dört kat büyük olduğu gerçeğini yansıtıyordu.

1982 yılında üniversiteye gittiğimde, bugün daha da hararetle tartışılan fikrî mülkiyet hakları konusuyla ilgilenmeye başladım. O zamana kadar Kore, ileri ürünleri kopyalayabilecek düzeyde ustalığa ve daha zarif şeyleri (müzik, moda ürünleri, kitaplar) isteyebilecek zenginliğe erişmiş bulunuyordu. Fakat hâlâ orijinal fikirler üretecek ve bunları geliştirip; kendi uluslararası patentlerine, yayın haklarına ve markalarına sahip olabilecek kadar sofistike değildi.

Bugün Kore, dünyanın en 'icâtçı' uluslarından biridir. Kore, Amerikan Patent Bürosu tarafından verilen patentlerin sayısı bakımından en üstteki beş ülkenin arasındadır. Fakat 1950'lerin ortalarına kadar 'tersine mühendislik'e (*'reverse engineering'*) dayanmıştır. Arkadaşlarım IBM makinalarını söküp, parçaları kopyalayıp yeniden birleştiren küçük atölyelerde üretilmiş 'kopya' bilgisayarlar alırlardı. O zamanlar ülke, dünyanın sahte Nike ayakkabılarının ve Louis Vuitton çantalarının büyük miktarlarda seri üretiminin yapıldığı 'korsan cennetlerinden' biriydi. Vicdanı daha hassas olanlar taklide yakın malları alıyorlardı. Nike'a benzeyen, ama Nice diye anılan ve fazladan bir çıkıntıyla Nike'ın amblemini taşıyan ayakkabılar vardı. Taklit mallar nâdiren aslıymış gibi satılırdı; taklit ürünlerde esas olan kullanıcıyı yanıltmak değil, modaya uymaktı. Üzerinde telif hakkı bulunan ürünler de aynı durumdaydı. Bugün Kore, giderek büyük miktarda telif hak-

kı taşıyan ürünler (filmler, TV dizileri, popüler şarkılar) ihraç ediyor; fakat o zamanlar, yabancı müzik (LP kayıtları) veya filmler (videolar) orijinalini çok az kişinin satın alabileceği ölçüde pahalıydılar. Ses kalitesinin sanki arka tarafta biri kızartma yapıyormuşcasına çok kötü oluşu sebebiyle 'kızartma dükkânı kaydı' diye adlandırdığımız korsan rock'n roll kayıtlarını dinleyerek büyüdük biz. Yabancı kitaplar söz konusu olduğundaysa, bunların fiyatları da hâlâ çoğu öğrencinin gücünün yetebileceğinin ötesindeydi. Eğitime yatırıma istekli, durumu iyi bir aileden gelen biri olarak benim orijinal yabancı kitaplarım vardı, fakat İngilizce kitaplarımın çoğu korsan kitaplardı. O yasadışı kitaplar olmasaydı asla Cambridge'e girip devam edemezdim.

1980'lerin sonunda Cambridge'deki lisansüstü çalışmalarımı bitirinceye kadar Kore, tam bir orta-gelirli ülke oldu. Bunun en kesin kanıtı Avrupa ülkelerinin Korelilerden vize talep etmeyi durdurmalarıdır. O zamana kadar çoğumuzun, yasa dışı yollardan başka ülkelere göç etmek için sebebi kalmamıştı zaten. Ülke 1996 yılında – zengin ülkelerin kulübü – OECD'ye (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) de üye oldu ve zenginlerin seviyesine 'vardığını' ilân etti. Fakat 1997'de Kore'yi avucuna alan finansal kriz, OECD üyeliğinin yarattığı büyük mutluluğu feci şekilde söndürdü. Finansal krizden bu yana, ülkenin genel gidişi kendi yüksek standartlarına göre pek iyi değil. Bunun sebebi temelde, ülkenin 'serbest piyasa kuralları modeline' gereğinden fazla bir heyecanla sarılmış olmasıdır. Fakat bu daha sonrasının hikâyesi.

Son dönemdeki sorunları ne olursa olsun Kore'nin son kırk beş yıldaki ekonomik büyümesi ve bunun sonucundaki toplumsal dönüşümü gerçekten muhteşemdir. Dünyanın en fakir ülkelerinden biriyken, kişi başına düşen gelir bakımından Portekiz ve Slovenya ile eşit düzeye gelmiştir.[5] Temel ihracat ürünleri tungsten cevheri, balık ve insan saçından yapılan peruk olan bir ülke,

---

[5] 2004 yılında, Kore'nin *kişi başına* geliri 13.980 dolardır. Aynı yıl, *kişi başına* gelir Portekiz'de 14.350 dolar ve Slovenya'da 14.810 dolardır. Bu istatistiklerin kaynağı: World Bank (2006), *World Development Report 2006 – Equity and Development* (Oxford University Press, New York), Tablo 1.

modaya uygun zarif cep telefonları, düz ekranlı televizyonlar ihraç eden bir ülke olmuştur. Daha iyi beslenme ve sağlık hizmetleri sayesinde bugün Kore'de doğan bir çocuk 1960'ların başında doğan birinden 24 yıl daha uzun yaşamayı umabilir (53 yıl yerine 77 yıl). Doğumu izleyen bir yıl içinde çok daha az sayıda ebeveyni kedere boğarak 1000'de 78 bebek yerine beş bebek ölecektir. Hayat şansı göstergelerine göre, Kore'nin ilerlemesi âdeta Haiti'nin İsviçre'ye dönüşmüş halini çağrıştırmaktadır.[6] Bu mucize nasıl mümkün oldu?

Pek çok iktisatçı için cevap basittir: Kore serbest piyasanın emirlerini izlediği için başarılı olmuştur. Ülke güçlü para (düşük enflasyon), küçük devlet, özel girişim, serbest ticaret ve yabancı sermayeli yatırımlara dostça yaklaşım ilkelerine sarılmıştır. Bu görüş neoliberal iktisat olarak biliniyor.

Neoliberal iktisat, 18'inci yüzyıl iktisatçısı Adam Smith ve izleyicilerinin liberal iktisadının güncellenmiş uyarlamasıdır. İlk kez 1960'larda ortaya çıkmış ve 1980'lerden bu yana baskın iktisadî görüş olmuştur. 18. ve 19. yüzyılların liberal iktisatçıları, bir ekonomiyi organize etmenin en iyi yolunun, herkesi azamî etkinlikle çalışmaya zorlaması sebebiyle serbest piyasada işleyen sınırsız rekabet olduğuna inanmışlardır. Hükümet müdahalesinin zararlı olduğu düşünülür. Çünkü nasıl olursa olsun hükümet müdahaleleri, ithalat kontrolleri veya tekellerin yaratılmasıyla; potansiyel rakiplerin pazara girişini sınırlandırarak rekabetçi baskıları azaltır. Eski liberallerin desteklemedikleri bazı hususları, neoliberal iktisatçılar desteklerler. Bu hususların en belirginleri, çeşitli tekel türleri (patentler veya merkez bankasının banknot teda-

---

[6] Kore'de ortalama ömür 1960 yılında 53 yıldı. 2003'te, bu 77 yıl oldu. Aynı yıl, ortalama ömür Haiti'de 51,6 yıl, İsviçre'de 80,5 yıldı. Kore'de 1960'da bebek ölüm oranı 1.000 canlı doğumda 78, 2003'te 5'ti. Aynı oran 2003'te Haiti'de 76, İsviçre'de 4'tü. 1960'ın Kore istatistikleri için kaynak: H-J. Chang (2006), *The East Asian Development Experience – the Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, Londra), Tablo 4.8 (bebek ölümleri) ve Tablo 4.9 (ortalama ömür). 2003 yılı için tüm istatistikler içi kaynak: (2005), *Human Development Report 2005* (United Nations Development Program, New York), Tablo 1 (ortalama ömür) ve Tablo 10 (bebek ölümleri).

vülündeki tekeli gibi) ve siyasal demokrasidir. Fakat genel olarak, liberallerin serbest piyasa coşkusunu neoliberal iktisatçılar da paylaşırlar. Ayrıca, yüzyılın son çeyreğinde gelişmekte olan pek çok eski ülkede, neoliberal politikaların yarattığı hayal kırıklığına karşın ve birkaç küçük değişiklik dışında esası; serbestleştirme, özelleştirme ve uluslararası ticaret ve yatırım alanlarında dışa açılmaya dayanan neoliberal gündem, 1980'lerden bu yana değişmeksizin aynı kalmıştır.

Neoliberal gündem, ABD liderliğindeki bir zengin ülkeler ittifakı tarafından desteklenmiş ve büyük ölçüde yine bunların kontrolü altındaki uluslararası kuruluşların 'kutsal olmayan üçlüsü' (*Unholy Trinity*) – Uluslararası Para Fonu (İMF), Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından gelişmekte olan ülkelere aktarılmıştır. Zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkeleri neoliberal politikaları benimsemeye ikna etmek amacıyla yardım bütçelerini ve kendi iç pazarlarına erişim imkânını havuç gibi kullanırlar. Bu bazen lobi yapan belirli firmaları mevcut imkânlardan yararlandırma biçiminde tezahür etse de, genellikle söz konusu olan gelişmekte ülkedeki yabancı mallara ve yatırımlara dostça koşulların hazırlanması amacıyladır. İMF ve Dünya Bankası kendilerine düşen rolü, kullandırdıkları kredileri, kredi kullanan ülkelerin neoliberal politikaları benimseme şartını bağlayarak oynarlar. Bu hükümetler ve uluslararası kuruluşlar bir ideologlar ordusu tarafından desteklenirler. Sözü edilen ideologların bazıları, serbest pazar ekonomisinin sınırlarını bilmesi gereken, fakat iş, politika tavsiyesi vermeye gelince bunları dikkate almama eğilimindeki (özellikle, 1990'larda eski komünist ekonomilere tavsiyelerde bulunduklarında olduğu gibi) yüksek ölçüde eğitimli akademisyenlerdir. Belirtilen türde kurumlar ve bireyler, hep birlikte güçlü bir propaganda makinasının, para ve gücün desteklediği finansal-entelektüel bir kompleksi oluştururlar.

Bu neoliberal yapılanma, Kore'nin 1960'larla 1980'ler arasındaki mucize yıllarında neoliberal bir kalkınma stratejisi izlediğine inanmamızı isteyecektir.[7] Bununla birlikte gerçek durum çok

---

[7] Kore mucizesinin sebeplerinin neo-liberal perspektifle açıklanmasının eleştirisi izleyen eserlerde bulunabilir: A. Amsden (1989), *Asia's Next Giant*

farklıydı. Gerçekte Kore'nin bu dönemde yaptığı şey, hükümet tarafından özel sektöre danışılarak seçilen belirli endüstrileri; tarife koruması, sübvansiyonlar ve diğer türde devlet destekleriyle (örneğin, devlet ihracat kurumu tarafından sağlanan yurt dışı pazarlama bilgilendirme hizmetleri) uluslarararası rekabete dayanabilecek ölçüde 'olgunlaşıncaya' kadar geliştirmek olmuştur. O dönemde Kore'de hükümet, bütün bankaların sahibiydi. Böylelikle ticaretin can suyu olan krediyi yönlendirebiliyordu. Ülke, devlet mülkiyeti konusunda ideolojik olmaktan ziyade pragmatik bir tavra sahip olmasına rağmen, kamu iktisadî teşebbüsleri (en iyi örneği çelik imalatçısı POSCO) bazı büyük projeleri doğrudan üstlendi. Eğer özel sermayeli girişimler iyi işleri nedeniyle olumlu karşılanıyor; fakat önemli alanlara yatırım yapmaktan imtina ediyorlarsa da hükümet, bu alanlarda kamu iktisadî teşebbüslerini (KİT) bizatihi kurmaktan çekinmiyordu. Ve eğer bazı özel sermayeli girişimler kötü yönetiliyorlarsa, hükümet bunları genellikle önce devralıp yeniden yapılandırıyor ve sonra çoğunlukla (fakat her zaman değil) yeniden özel sektöre satıyordu.

Kore hükümetinin kıt döviz üzerindeki kontrolü de tamdı (döviz kontrollerinde rastlanan bir ihlâlin karşılığı ölüm cezası olabilirdi). Bu kontrol imkânı, döviz kullanımında dikkatle tasarlanmış öncelikler listesiyle birleştirildiğinde, güçlükle kazanılmış dövizin hayatî öneme haiz makine-teçhizatın ve endüstriyel girdilerin ithalatında kullanılmasını güvenceye alıyordu. Yabancı sermayeli yatırımlardan bazılarının belirli sektörlerde içtenlikle karşılandığı, fakat bazılarının da dışlandığı süreçler, bizzat Kore hükümetinin belirlediği ulusal kalkınma planındaki değişikliklere göre saptanarak ciddî biçimlerde kontrol edilmiştir. Ayrıca hükümet, yabancı patentlere *tersine mühendisliği* [reverse engineering] cesaretlendiren ve patentli ürünlerde korsanlığa göz yuman umursamaz bir tavırla yaklaşmıştır.

Kore'nin bir serbest ticaret ekonomisi olduğu izlenimi, ihracattaki başarı aracılığıyla yaratılmıştır. Fakat Japonya ve Çin ör-

---

(Oxford University Press, New York) ve H.-J. Chang (2007), *The East Asian Development Experience – The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, Londra).

neklerinin de gösterdiği gibi ihracat başarısı serbest ticareti gerektirmez. Önceki dönemde tamamen basit kumaşlar ve ucuz elektronik ürünleri gibi şeylerin satışına dayanan Kore ihracatı, artık gümrük tarifeleri ve sübvansiyonlar aracılığıyla korunan yeni ve daha karmaşık endüstrilerin ihtiyaç duyduğu ileri teknolojilerin ve pahalı makinelerin edinilmesindeki dövizin kazanılması için bir araçtı. Tabiî tarife koruması ve sübvansiyonlar; bu endüstrileri uluslararası rekabetten sonsuza dek korumak için değil, yeni teknolojileri içselleştirebilecekleri, yeni organizasyonel yetenekler oluşturabilecekleri ve dünya pazarında rekabet edebilirlik konumunu yaratmak için kullanıldılar.

Kore'nin ekonomik mucizesi, piyasa müşevviklerinin ve devlet yönlendiriciliğinin zekice ve pragmatik karışımının sonucuydu. Kore hükümeti, komünist devletlerin yaptığı gibi piyasayı ortadan kaldırmadı. Bununla birlikte serbest piyasaya da körü körüne inanmadı. Piyasaları ciddiye alan Kore hükümeti, stratejik olarak piyasaların sıklıkla politik müdahalelerle düzeltilmesine de ihtiyaç duyuyordu.

Tabiî, bu türden 'aykırı' politikalar vasıtasıyla zenginleşen tek başına Kore olsaydı, serbest piyasa guruları mevcut durumu sadece kuralı ispatlayan bir istisna olarak reddedebilirlerdi. Bununla birlikte, Kore istisna değildir. Daha sonra göstereceğim gibi, serbest piyasanın ve ticaretin anavatanı sayılan İngiltere ve ABD dâhil, hemen hemen bugünün tüm gelişmiş ülkeleri, neoliberal iktisada karşı gelen politik reçetelere dayanarak zenginleşmişlerdir.

Zamanımızın zengin ülkeleri, yabancı yatırımcılara ayrımcılık uygularken korumacılığı ve sübvansiyonları kullanmışlardır. Bütün bunlar bugünün ortodoks iktisadının lanetlediği ve DTÖ Anlaşmaları gibi uluslarararası anlaşmaların kat'i şekilde kısıtladığı; yardım verenlerin ve uluslararası finansal kuruluşların (özellikle IMF ve Dünya Bankası'nın) yasakladığı şeylerdir. Hollanda ve (I. Dünya Savaşı'na kadar) İsviçre gibi korumacılığı pek fazla kullanmayan birkaç ülke vardır tabiî. Fakat bu ülkeler, patentlerin korunmasının reddedilmesi gibi başka konularda ortodoks çizgiden sapmışlardır (bunlar üzerinde sonraki bölümlerde durulacak-

tır). Zamanımızın zengin ülkelerinin yabancı sermayeli yatırım, kamu iktisadî teşebbüsleri, makroekonomik yönetim ve siyasî kurumlara ilişkin politik verileri, zamanımız ortodoksisinin çizgisinden belirgin sapmalar göstermektedir.

Fakat eğer durum böyleyse, zengin ülkeler bugünün gelişmekte olan ülkelerine, kendilerine ziyadesiyle yararı dokunmuş olan stratejileri neden tavsiye etmiyorlar? Bunun yerine, neden kapitalizmin tarihine dair hem düş ürünü hem de kötü bir hikâyeyi yaymaktan geri kalmıyorlar?

Alman iktisatçısı Friedrich List, daha 1841 yılında, kendi ekonomik üstünlüğünü yüksek gümrük tarifeleri ve geniş çaplı sübvansiyonlar vasıtasıyla elde etmiş olan İngiltere'nin, diğer ülkelere serbest ticareti telkin etmesini eleştiriyordu. List, İngilizleri dünyanın en üst ekonomik pozisyonuna tırmanmak için kullandığı 'merdiveni itmekle' suçluyordu: 'Birinin büyüklüğün zirvesine vardığında, diğerlerinin kendi arkasından tırmanma vasıtasından yoksun kalmaları için oraya tırmanırken kullandığı *merdiveni itmesi* çok yaygın olan zekice bir hiledir [italikler tarafımdan eklendi].'[8]

Bugün şüphesiz ki zengin ülke mensupları arasında, fakir ülkelerdeki pazarlarının büyük kısmını ele geçirmek ve ortaya çıkacak muhtemel rakiplerin önüne geçmek amacıyla serbest piyasayı ve serbest ticareti telkin eden bazı kişiler vardır. Bu kişiler

[8] List şöyle devam eder: 'Üretim gücünü ve denizciliğini başka bir ülkenin kendisiyle serbestçe rekabet edemeyeceği ölçüde geliştiren herhangi bir ülke, büyüklüğünün *bu merdivenlerini öteye fırlatmak*tan, diğer ülkelere serbest ticaretin yararlarını vaaz etmekten ve pişmanlık ifadesiyle şimdiye dek yanlış yolda yürüdüğünü ve şimdi ilk kez gerçeği keşfetmede başarıya ulaştığını ilan etmekten daha akıllıca bir şey yapamaz'. Friedrich List (1841), *The National System of Political Economy*, 1841'de yayınlanan Almanca aslından Sampson Lloyd tarafından 1885'te çevrilen İngilizcesinden alıntı (Longmans, Green, and Company, London), s. 295–6. 'Kicking away the ladder' [Merdiveni tekmelemek] konu üzerindeki akademik kitabımın adıdır, H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London) [Türkçesi: H-J. Chang (2003), *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*, Çev.: Tuba Akıncılar Onmuş İletişim Yay, İst.)]

'söylediğimizi yapın, yaptığımızı değil' diyorlar ve başı belâda olanların durumundan yararlanan 'Kötü Samiriyeliler'* gibi davranıyorlar. Fakat çok daha fazla endişe verici olan, zamanımızın Kötü Samiriyeliler'inin kendi politikaları nedeniyle gelişmekte olan ülkelere zarar verdiklerinin farkında bile olmamalarıdır. Kapitalizmin tastamam yeniden yazılan tarihi nedeniyle zengin dünyadaki pek çok kişi, gelişmekte olan ülkelere tavsiye edilen serbest ticaretin ve serbest piyasanın ortaya çıkarttığı tarihsel çifte standardı kavrayamaz.

Bir yerlerde, fotoğraflardaki istenmeyen kişilerin üstünü kapatan ve tarihsel olayları sistematik biçimde yeniden yazan bir gizli fesatlık komitesinin bulunduğunu ileri sürmüyorum. Lâkin tarih, zafer kazananlar tarafından yazılır, tabiî geçmişi bugünün bakış açısıyla yorumlamanın insan doğasına içkin olduğu da unutulmamalıdır. Nihayetinde zengin ülkeler, büyük ölçüde bugün bazılarının Rönesans 'İtalyası' (1871'e kadar var olmayan bir ülke) hakkında yazdıkları veya Fransızca konuşan Norveçlileri (fetihçi Norman kralları) İngiliz kral ve kraliçelerinin listelerine dâhil ettikleri gibi, kendi tarihlerini zaman içinde tedricen, genellikle farkında olmadan ve kendilerine dair bugünkü görüşleriyle daha tutarlı olabilecek biçimde yeniden yazılır.

Sonuçta, fakir ülkelere dürüst, ama yanlış bir inançla tavsiyelerde bulunan pek çok Kötü Samiriyeli, zengin olmak için geçmişte kendi ülkelerinin de izlediği serbest ticaret ve serbest piyasa yollarını tavsiye ediyor olabilecekleridir. Fakat gerçekte yardım etmeye çalıştıklarının hayatlarını daha da zorlaştırıyorlar. Bazen bu Kötü Samiriyeliler kasten 'merdiveni tekmeleyenlerden' daha büyük sorun olabilirler. Çünkü kendisini haklı görenler kendi menfaatleri peşinde olanlardan genellikle daha inatçı olurlar.

O halde niyetleri ne olursa olsun kötü Samiriyelileri, fakir ülkeleri incitmekten nasıl vazgeçirebiliriz? Bunun yerine ne yap-

* 'İyi Samiriyeliler' hikâyesinin aslı İncil'dendir. Hikâyede, Samiriyeliler acımasız ve başı belada olanların durumundan faydalanmaktan bile kaçınmayan kişiler olarak tipleştirilmeleri gerçeğine rağmen, eşkiyalar tarafından soyulmuş bir adama bir 'İyi Samiriyeli' tarafından yardım edilir.

malılar? Elinizdeki kitap, bu soruya mevcut dünyanın geleceğine dair bazı tahminler ve değişim önerileri aracılığıyla tahlil edilmesine tarihsel bir karışımla cevaplar önermektedir.

Başlangıç noktası, kapitalizmin ve küreselleşmenin gerçek tarihini inceleyeceğim birbirini izleyen iki bölüm (1. ve 2. Bölümler) olacaktır. Bu bölümlerde, okuyucunun hâli hazırda 'tarihi gerçekler' olarak kabul etmiş olabileceği pek çok şeyin nasıl ya yanlış ya da kısmen doğru olduğunu göstereceğim. Gerçekte, uzun bir süre boyunca dünyanın en korumacı ülkeleri olan İngiltere ve ABD, serbest ticaretin vatanı değillerdi. Gelişmekte olan ülkeler için nâdiren bir tercih sorunu olmuş olan serbest ticaret; bazen askerî gücün de kullanılmasıyla genellikle dışarıdan empoze edilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğu, serbest ticarete dayanan politikalar benimsedikleri dönemlerde çok kötü performans sergilediler. Bu ülkelerin sergilediği performanslar, korumacılığı ve sübvansiyonları kullandıkları dönemlerde çok daha iyiydi. Performansı en iyi olan ülkeler, ekonomilerini seçici biçimde ve tedricen dışa açmış olanlardı. Neoliberal serbest ticaret – serbest piyasa politikası büyüme için adaletin kurban edilmesi gerektiğini ileri sürer; fakat gerçekte her ikisine de erişemez. Büyüme, piyasaların serbestleştirildiği, sınırların açıldığı son yirmi beş yıl boyunca yavaşlamıştır.

Kitabın tarihe ilişkin bölümlerini izleyen ana bölümlerinde (3. Bölümden 9. Bölüme kadar), iktisat teorisinin, iktisat tarihinin ve çağdaş kanıtlardan oluşan bir karışımı, kalkınma hakkındaki geleneksel aklı yerli yerine oturtmak için konuşlandırıyorum. Serbest ticaret, fakir ülkelerin seçim özgürlüğünü azaltır. Yabancı firmaları dışarıda tutmak uzun vadede bu ülkeler için iyi olabilir. 17 yıl boyunca zarar edecek bir firmaya yatırım yapmak mükemmel bir öneri olabilir. Dünyanın en iyi firmalarından bazıları devlet mülkiyetindedir ve devlet tarafından işletilir. Daha üretken yabancılardan 'ödünç' fikirler almak iktisadî kalkınma için zarurîdir. Düşük enflasyon ve hükümetin bütçe konusundaki ihtiyatlılığı, iktisadî kalkınma için zararlı olabilir. Rüşvetçilik, piyasa çok dar olduğu için değil, çok geniş olduğu için vardır. Serbest piyasa ve demokrasi doğal ortaklar değillerdir. Ülkeler, halkları

tembel olduğu için fakir değillerdir; fakir oldukları için halkları tembeldir.

Bu açılış bölümü gibi, kitabın kapanış bölümü de alternatif bir gelecek tarihiyle başlıyor – ama bu kez çok nahoş bir hikâye ile... Senaryo kasten kötümser; fakat güçlü bir biçimde gerçeğe, eğer Kötü Samiriyeliler tarafından propagandası yapılan neoliberal politikaları izlemeyi sürdürürsek, bu türden bir geleceğe ne kadar yakın olduğumuzu gösteren bir gerçeğe dayanıyor. Bölümün geri kalanında, eğer gelişmekte olan ülkelerin kendi ekonomilerini ilerletmelerini sağlayacaksak, – kitap boyunca tartışacağım – faaliyetlerimize rehberlik etmesi gereken ayrıntılı politika seçenekleri arasından damıtılmış bazı temel ilkeleri sunuyorum. Nahoş başlangıca rağmen, bölüm – dolayısıyla kitap – niçin Kötü Samiriyeliler'in çoğunun değiştirilebileceklerine ve gelişmekte olan ülkelere kendi ekonomik durumlarını iyileştirmekte gerçekten yardım edebilir hâle getirilebileceklerine nasıl olup da inandıklarını açıklayan bir iyimserlik notuyla bitiyor.

1.
Yeniden Lexus ve zeytin ağacı
Küreselleşmeye dair söylenceler ve gerçekler

Bir zamanlar, gelişmekte olan bir ülkenin önde gelen bir araba üreticisi ilk binek otomobillerini ABD'ye ihraç etti. Bu küçük firma, o güne kadar sadece tapon ürünler – daha zengin ülkeler tarafından üretilen kaliteli ürünlerin kötü taklitlerini – üretmişti. Bu otomobil çok karmaşık bir şey değildi – sadece ucuz ve küçük bir arabaydı (bazıları bunu 'dört tekerlekli bir kül tablası' diye adlandırabilirdi). Fakat bu, ülke için çok önemli bir ândı ve ihracatçıları da gurur duyuyorlardı.

Maalesef, ürün başarısız oldu. Çoğunluk, küçük otomobilin gayet kötü göründüğünü düşündü. Konu hakkında yeterli bilgisi olan alıcılar, sadece ikinci sınıf ürünlerin yapıldığı bir yerden gelen bir aile arabası için önemli miktarda para harcamakta isteksizlerdi. Yeni otomobilin ABD pazarından çekilmesi zorunluluk haline geldi. Bu felâket ülkenin vatandaşları arasında esaslı bir tartışmaya yol açtı.

Pek çok kişi, firmanın basit tekstil makineleri imâlatı olan asıl işinde kalması gerektiğini ileri sürüyordu. Zaten, ülkenin en büyük ihracat kalemi ipekti. Eğer firma, 25 yıllık denemeden sonra iyi arabalar yapamıyorsa, bunun bir geleceği de yoktu. Hükümet, araba imâlatçısına başarılı olması için her türlü fırsatı vermişti; yüksek gümrük tarifeleri ve otomobil endüstrisinde yabancı sermayeli yatırımlara getirilen sert kontroller firmanın içpazardaki yüksek kârını garantilemişti. On yıldan daha kısa bir süre geçmemişti, firmanın eli kulağındaki bir iflastan kurtarılması için kamu parası dahi kullanıldı. Dolayısıyla da o tarihlerde durumu eleşti-

renler, 20 yıl önce ülkeden kovulan yabancı menşeili arabaların ülkeye dönüşü için araba ithalatçılarına yeniden izin verilmesi gerektiğini ileri sürdüler.

Aynı fikirde olmayanlar da vardı. Bunlar otomobil üretimi gibi 'ciddî' bir endüstri geliştirmeksizin hiçbir ülkenin, hiçbir yere varamadığını ileri sürdüler. Herkese çekici gelecek arabalar yapmak için sadece daha fazla zamana ihtiyaç duyuyorlardı.

Yıl 1958'di ve gerçekte o ülke Japonya'ydı. Firmanın adı Toyota'ydı ve araba Toyopet diye anılıyordu. Toyota tekstil makinaları (*Toyoda Otomotik Dokuma Makinası* – Toyoda Automatic Loom) imâlatçısı olarak iş hayatına başladı ve 1933'te araba üretimine geçti. Japon hükümeti, General Motor ve Ford'u 1939'da kapı dışarı etti ve Toyota'yı 1949'da merkez bankasının (Japonya Bankası) parasıyla iflastan kurtardı. Bugün Japon otomobilleri İskoç som balığı veya Fransız şarabı kadar doğal görünüyorlar. Fakat 50 yıldan daha kısa bir süre önce Japonlar da dâhil pek çok kişi, Japon otomobil endüstrisinin var olmaması gerektiğini düşünüyorlardı.

Toyopet yenilgisinden yarım yüzyıl sonra, Toyota'nın lüks markası Lexus, Amerikalı gazeteci Thomas Friedman'ın kitabı, *Lexus ve Zeytin Ağacı* [The Lexus and the Olive Tree] sayesinde bir bakıma küreselleşmenin ikonu oldu. Kitap, başlığını 1992'de Japonya'dayken Shinkansen hızlı trenindeki yolculuğu esnasında Friedman'a gelen vahye borçlu. Friedman, Lexus fabrikasına kendisini adamakıllı etkileyen bir ziyarette bulunmuş. Toyota City'de bulunan otomobil fabrikasından Tokyo'ya dönerken trende okuduğu gazetede, uzun süre muhabirlik yaptığı Orta Doğu'daki sorunlara ilişkin sarsıcı bir makaleyle karşılaşmış. 'kendini Dünyanın daha iyi bir Lexus üretmeye adayan geri kalan yarısının, küresel sistemde başarılı olmak için ekonomik modernleşme, etkinleşme ve özelleştirme yönünde kararlı göründüğünü; oysa diğer yarısının – hattâ bazen aynı ülkenin yarısının, bazen aynı insanın yarısının – hâlâ hangi zeytin ağacına kimin sahip olduğu kavgasını sürdürdüğünü' fark etmiş.[1]

---

[1] T. Friedman (2000), *The Lexus and the Olive Tree* (Anchor Books, New-York), s. 31.

Friedman'a göre, zeytin ağacı dünyasındaki ülkeler, kendilerini Friedman'ın *Altın Deligömleği* [Golden Straitjacket] dediği belirli bir dizi iktisadî politikaya uyduramadıkları taktirde, Lexus dünyasına katılamayacaklardır. Friedman, Altın Deligömleği'ni tanımlarken büyük ölçüde zamanımızın neoliberal ekonomik ortodoksluğunu özetliyor: Bir ülke bu duruma uyum sağlamak amacıyla, kamu iktisadî teşebbüslerini özelleştirmeye, enflasyonu düşük tutmaya, devlet bürokrasisinin çapını daraltmaya, bütçe dengesini tutturmaya (eğer fazla vermiyorsa), ticareti serbestleştirmeye, yabancı sermayeli yatırımların önündeki engelleri kaldırmaya, sermaye piyasalarındaki düzenlemeleri zayıflatmaya, ülkenin para birimini konvertibl hâle getirmeye, yolsuzlukları azaltmaya ve emeklilik sistemini özelleştirmeye ihtiyaç duyar.[2] Ona göre bu, yeni küresel ekonomide başarıya giden tek yoldur. Bu Deligömleği, haşin fakat coşturucu küreselleşme oyununa uygun tek kıyafettir. Friedman durumu kategorize etmektedir: 'Altın Deligömleği'nin maalesef 'herkese uyan tek bir beden ölçüsü' vardır... Her zaman hoş, yumuşak veya rahat değildir. Fakat buradadır ve bu tarihsel sezonda askıda duran tek modeldir.'[3]

Bununla birlikte, gerçekte Japon hükümeti 1960'ların başlarında serbest ticareti savunan iktisatçıları izleseydi, Lexus olmayacaktı. En iyi durumda Toyota, Batılı bir otomobil üreticisinin küçük ortağı olacak ya da en kötü durumda silinip gidecekti. Aynı şey, tüm Japon ekonomisi için de geçerli olacaktı. Eğer Japonya Friedman'ın Altın Deligömleği'ni daha önce giymiş olsaydı, ülke 1960'larda olduğu gibi Şili, Arjantin ve Güney Afrika'yla aynı gelir düzeyinde üçüncü sınıf bir endüstriyel güç durumunda kalacaktı.[4] O yıllarda Japonya, Fransız Cumhurbaşkanı Charles De Gaulle tarafından, başbakanı bir 'transistörlü radyo satıcısı' gibi kovulup hakarete uğrayan bir ülkeydi.[5] Başka bir ifadeyle,

[2] Friedman (2000), s. 105.
[3] Friedman (2000), s. 105.
[4] 1961'de Japonya'nın kişi başına düşen geliri 402 dolardı ve Şili (377 dolar), Arjantin (378 dolar) ve Güney Afrika'daki (396 dolar) gelire yakındı. Verilerin kaynağı: C. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York).
[5] Bu olay Japon başbakanı Hayao Ikeda'nın 1964'teki Fransa ziyaretinde yaşanmıştır. 'The Undiplomat', *Time*, 4 Nisan 1969.

eğer Japonlar, Friedman'ın tavsiyesine uysalardı, bugün Lexus ihraç etmeyecekler fakat hâlâ kimin hangi dut ağacına (ipek böceklerini besleyen) sahip olduğuna dair kavga ediyor olacaklardı.

Küreselleşmenin resmî tarihi

Toyota hikâyemiz, Thomas Friedman ve meslektaşlarının öne çıkardıkları küreselleşme hikâyesinde sarsıcı hususlar bulunduğunu ileri sürmektedir. Bunun ne olduğunu tam olarak söyleyebilmek için, öncelikle size 'küreselleşmenin resmî tarihi' olarak adlandırdığım şeyi ve bunun sınırlılıklarını anlatmam gerekir.

Bu tarihe göre, küreselleşme son üç yüzyılda şöyle gelişti.[6] İngiltere 18. yüzyılda, diğer ülkelerden çok daha önce serbest piyasa ve serbest ticaret politikalarını benimsedi. 19. yüzyılın ortalarına kadar bu politikaların üstünlüğü İngiltere'nin muhteşem ekonomik başarısı sayesinde açık biçimde ortaya çıktı. Diğer ülkeler de kendi ticaretlerini serbestleştirmeye ve ekonomilerini yeniden düzenlemeye başladılar. 1870'ler civarında İngiltere hegemonyasında mükemmelleşen bu liberal dünya düzeni; yurt içinde *laissez-faire* [bırakınız yapsıncı] sanayileşme politikalarına, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde güçlü para (düşük enflasyon) ve dengeli bütçe ilkeleri tarafından garanti edilen uluslararası mal hareketlerinin ve işgücü hareketlerinin önündeki düşük engellere ve makroekonomik istikrara dayanıyordu. Bunları daha önce görülmemiş bir refah dönemi izledi.

Maalesef, I. Dünya Savaşı'ndan sonra işler ters gitmeye başladı. Her bir ülke, dünya ekonomisinde belirginleşmeye başlayan

---

[6] Bu konuda şu kitaplar daha dengeli ve bilgilendirici olmakla birlikte noksandır: J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1, ve M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven and London). Şu kitap ise konuya ilişkin daha dengeli fakat daha temsil edicidir: J. Bhagwati (1985), *Protectionism* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) and J. Bhagwati (1998), *A Stream of Windows – Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts).

istikrarsızlığa karşılık olarak, düşüncesizce davranıp yeniden ticaret engelleri koymaya başladılar. 1930'da ABD serbest ticareti terk edip kötü şöhretli Smooth-Hawley Gümrük Tarifesi'ni yasalaştırdı. Liberal politikalar uygulamayı bırakan Almanya ve Japonya gibi ülkeler, yüksek ticaret engelleri koyarak karteller yarattılar – ki bu karteller, anılan ülkelerin faşist rejimleri ve dış saldırganlıklarıyla yakından ilişkiliydiler. Dünya serbest ticaret sistemi, o güne kadar serbest ticareti hararetle savunan İngiltere'nin korumacılığın çekiciliğine yenik düşerek gümrük tarifelerini yeniden uygulamaya koymasının ardından 1932'de sona erdi. Bunların sonucunda, dünya ekonomisinde ortaya çıkan daralma ve istikrarsızlık ve nihayetinde de II. Dünya Savaşı, birinci liberal dünya düzeninin son kalıntılarını da yok etti.

II. Dünya Savaşı'ndan sonra, dünya ekonomisi daha liberal bir çizgide, bu kez Amerikan hegemonyasında yeniden örgütlendi. Özellikle GATT (*Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşması*) görüşmelerinin başlangıcı esnasında, zengin ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesi konusunda ciddî ilerleme kaydedildi. Fakat korumacılık ve devlet müdahalesi gelişmekte olan pek çok ülkede ve elbette komünist ülkelerde hâlâ varlığını sürdürüyordu.

Liberal olmayan politikalar – bütün dünyada yaygın şekilde – 1980'lerden bu yana, yani neoliberalizmin yükselişi sonrasında terk edildiler. 1970'lerin sonuna kadar gelişmekte olan ülkelerde korumacılığa, şübvansiyonlara ve düzenlemelere dayanan ithâl ikâmeci sanayileşmenin (İİS), sözde başarısızlıkları göz ardı edilemeyecek ölçüde aşikâr hâle geldi.* Hâlihazırda serbest ticareti

* İthal ikâmeci sanayileşmenin gerisindeki fikir şudur: Geri kalmış bir ülke daha önce ithal ettiği sınaî ürünleri üretmeye başlar. Böylelikle, ithal edilen sınaî ürünleri ülkesinde üretilen mallarla ikâme eder. Bu amaca ithalatın, gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları yoluyla sunî biçimde pahalılaştırılması veya yerli üreticilerin sübvanse edilmesiyle ulaşılır. Bu strateji 1930'larda pek çok Latin Amerika ülkesi tarafından benimsenmiştir. O dönemde, diğer gelişmekte olan ülkelerin çoğu sömürge konumunda bulunmaları veya kendilerini gümrük tarifelerini belirleme hakkından mahrum eden 'eşitsiz anlaşmalara' tâbi olmaları olmaları sebebiyle İİS stratejisini uygulayabilecek durumda değildiler. Anılan ülkeler 1940'ların ortasıyla 1960'ların ortası arasındaki dönemde bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından İİS stratejisini benimsemişlerdir.

uygulayan ve yabancı sermayeli yatırımlara kucak açan Doğu Asya'nın ekonomik mucizesi, gelişmekte olan diğer ülkeler için bir uyanış çağrısıydı. 1982'deki Üçüncü Dünya Borç Krizi'nden sonra gelişmekte olan pek çok ülke, müdahaleciliği ve korumacılığı terk ederek neo-liberalizmi kucakladı. Küresel bütünleşmeye dönük bu eğilimin en büyük başarısı, 1989'da komünizmin düşüşüydü.

Bu ulusal politika değişimleri, her şeyden daha çok, ulaştırma ve iletişim teknolojilerinin daha önce görülmemiş ölçüdeki hızlanışıyla ortaya çıkmıştır. Mevcut gelişmeler sonucunda, birbirinden çok uzakta ülkelerdeki ortaklar arasında uluslararası ticaret ve yatırım vasıtasıyla karşılıklı taraflar açısından faydalı kabul edilen iktisadî sözleşmelere girme imkânları çok artmıştır. Bu durum, bir ülkenin dışa açıklık düzeyini – ülkenin refahı söz konusu olduğunda – eskiye kıyasla çok daha önemli bir unsur hâline getirmiştir.

Küresel yönetişim sistemi ise yakın zamanda tam da derinleşen küresel ekonomik bütünleşmeyi yansıtır şekilde güçlendirilmiştir. Daha da önemlisi, GATT 1995 yılında sadece ticaretin değil; aynı zamanda yabancı sermayeli yatırımlar ve entelektüel mülkiyet hakları gibi diğer alanlarda da serbestleştirmeyi destekleyen bir kuruluş olan Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) dönüştürülmüştür. DTÖ, şimdi kısa vadeli finansmana erişimden sorumlu olan İMF ve uzun vadeli yatırımlardan sorumlu olan Dünya Bankası ile birlikte, küresel ekonomik yönetişim sisteminin çekirdeğini meydana getirmektedir.

Resmî tarihe göre, tüm bu gelişmelerin sonucunda, serbesti düzeyi ve refah potansiyeli bakımından sadece liberalizmin 'altın çağı' (1870-1913) ile kıyaslanabilecek olan küresel bir dünya ekonomisi ortaya çıkmıştır. DTÖ'nün ilk genel direktörü olan Renato Ruggiero, küresel yoksulluğu şimdi, yani bu yeni dünya düzeni sayesinde daha 21. yüzyılın başında ortadan kaldırma potansiyeline sahip olduğumuzu ilân etmiştir. Bu imkân, yirmi otuz yıl öncesinde sadece bir ütopyayken bugün için gerçek bir ihtimaldir.[7]

[7] R. Ruggiero (1998), 'Whither the Trade System Next?', J. Bhagwati & M.

Küreselleşme tarihinin bu versiyonu yaygın kabul görür. İşte bu durumun, bir politika yapıcısı için kendi ülkesinde dümeni refaha doğru çevirebilmesinin yol haritası olduğu varsayılır. Maalesef bu, nereden geldiğimize, şimdi nerede olduğumuza ve nereye gidiyor olduğumuza dair anlayışımızı ve kavrayışımızı temelden çarpıtan yanıltıcı bir resim çizer. Nasıl olduğunu görelim.

Küreselleşmenin gerçek tarihi

Hong Kong 30 Haziran 1997'de son İngiliz valisi Christopher Patent tarafından Çin'e resmen geri verildi. Pek çok İngiliz yorumcu, Hong Kong'ta demokratik seçimlere, İngiliz yönetiminin başlangıcından 152 yıl sonra ve ancak planlanan devir işleminin üç yıl öncesinde, yani 1994 gibi geç bir tarihte izin verilmesine rağmen, Hong Kong demokrasinin Çin Komünist Partisi yönetimindeki durumu için kaygı duyuyordu. Fakat görünen o ki, Hong Kong'un İngilizlerin eline ilk nasıl geçtiğini kimse hatırlamıyor.

Hong Kong, Afyon Savaşı'nı izleyen Nanking Anlaşması'ndan sonra 1842'de bir İngiliz sömürgesi oldu. Bu, 19. yüzyıl emperyalizmi ölçülerine göre bile özellikle utanç verici bir olaydı. İngilizler'in artan çay tüketimi, Çin ile arasında çok büyük bir ticaret açığı yaratmıştı. Bu açığı kapamak için çaresiz bir girişimde bulunan İngiltere, Hindistan'da üretilen afyonu Çin'e ihraç etmeye başladı. Tabiî Çin'de afyonun yasadışı oluşuna dair yalın ayrıntının, soylu hesapları denkleştirme hedefinin önünü tıkamasına izin verilmemeliydi. 1841'de Çinli görevlilerin yasadışı bir afyon kargosuna el koymasıyla birlikte, İngiliz hükümetinin eline sorunu tek seferde kökünden çözecek bir bahane çıkmıştı. İngiliz hükümeti savaş ilân etti. Savaşta ağır bir yenilgiye uğrayan Çin, İngiltere'nin Hong Kong'u kiraladığını ve gümrük tarifelerini belirleme hakkını ele geçirdiğini beyan eden Nanking Anlaşması'nı imzalamaya zorlandı.

Sonuçta kendini 'liberal' dünyanın lideri ilân eden bir ülke, yasadışı uyuşturucu ticaretinde yoluna çıkan başka bir ülkeye sa-

---

Hirsch (ed.) içinde, *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of ArthurDunkel* (The University of Michigan Press, Ann Arbor), s. 131.

vaş ilân ediyordu. Gerçek şuydu ki, İngiltere hegemonyasının 1870-1913 yılları arasında; malların, insanların ve paranın serbest dolaşımı imkânı (küreselleşmenin ilk perdesi) piyasa güçlerinden ziyade askerî araçlarla tesis edildi. Bu dönemde İngiltere dışındaki serbest ticaret uygulayıcıları, sömürgeci yönetimler veya – genellikle gönülsüz – 'eşitsiz anlaşmalar' (Nanking Anlaşması gibi) sonucunda, başka şeylerin yanı sıra kendi gümrük tarifelerini belirleme hakkından yoksun bırakılan ve kendilerine dışarıdan empoze edilen düşük ve düz oranlı gümrük tarifelerini (% 3-5 civarında) benimsemeye zorlanan görece zayıf ülkelerdir.[8]

19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başındaki sömürgecilik ve eşitsiz anlaşmaların 'serbest' ticaretin geliştirilmesinde oynadığı hayatî rollere rağmen, küreselleşme yanlısı yığınla kitapta bu konulara pek değinilmemiştir.[9] Açıkça tartışıldıklarında dahi, sömürgecilik ve eşitsiz anlaşmaların rolleri, konunun bütünü içinde olumlu görülmüştür. Örneğin, övgü alan kitabı *İmparator-*

[8] İngiltere eşitsiz anlaşmaları ilk kez kıta siyasî bağımsızlığını kazandıktan sonra Latin Amerika'da 1810'da Brezilya ile başlayarak kullanmıştır. Nanking Anlaşması'ndan itibaren yirmi otuz yıllık bir dönemde Çin bir dizi eşitsiz anlaşma imzalamaya zorlanmıştır. Bunlar nihayetinde gümrük tarifesi belirleme otonomisinin bütünüyle kaybıyla sonuçlanmış ve sembolik anlamının çarpıcılığını da dikkate alarak, 55 yıl boyunca (1863 – 1908 arasında) Çin gümrüklerinin başında bir İngiliz bulunmuştur. 1824'ten itibaren Tayland (o zamanki adıyla Siyam) çeşitli eşitsiz anlaşmalar imzalamıştır. Bu anlaşmaların 1855'te imzalanan sonuncusu en kapsamlı olanıdır. İran 1836 – 1857 arasında ve Osmanlı İmparatorluğu 1838 – 1861 arasında benzer anlaşmalar imzalamıştır. Japonya 1853'ten itibaren imzaladığı bir dizi eşitsiz anlaşmayla tarife otonomisini yitirmiş fakat bu durum bu ülkeyi Kore'yi 1876 yılında başka bir eşitsiz anlaşmaya zorlamaktan alıkoyamamıştır. Büyük Latin Amerika ülkeleri tarife otonomilerini Japonya'dan (1911) önce 1880'de yeniden geri kazanmışlardır. Pekçok başka ülke tarife otonomilerini ancak I. Dünya Savaşı sonrasında geri alabilmiş; fakat Türkiye bunun için 1923'e, Çin'se 1929'a kadar beklemek zorunda kalmışlardır. Bkz. H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), pp. 53–4.

[9] Örneğin, tartışmalı bir çalışma olan *In Praise of Empires* adlı kitabında Hindistan doğumlu İngiliz-Amerikalı iktisatçı Deepak Lal, serbest ticaretin yaygınlık kazanmasında sömürgeciliğin ve eşitsiz anlaşmaların rolüne hiç değinmemektedir. Bkz. D. Lal (2004), *In Praise of Empires – Globalisation and Order* (Palgrave Macmillan, New York and Basingstoke).

luk'ta, İngiliz tarihçisi Niall Ferguson, İngiliz İmparatorluğu'nun kötülüklerinin çoğunu, Afyon Savaşı dâhil dürüstçe not eder. Fakat genel olarak İngiliz İmparatorluğu'ndan memnundur: İmparatorluk muhtemelen herkesin yararına olan serbest ticareti garanti etmenin en ucuz yoludur.[10] Oysa, sömürge yönetimi altında eşitsiz anlaşmalara zorlanan ülkelerin durumları hiç de iyi değildi. Afrika 1870 ile 1913 arasında yılda % 0,6 büyürken; Asya'da (Japonya dışında) *kişi başına* gelir % 0,4 büyüyordu.[11] Aynı değerler, Batı Avrupa için yıllık % 13, ABD için % 1,8 idi.[12] Özellikle not edilmesi gereken husus, aynı dönemde, o zamana kadar kendi gümrük tarifelerini belirleme özgürlüğünü kazanıp dünyanın en yüksek tarifelerini uygulayanlar arasında bulunan Latin Amerika ülkelerinin de ABD kadar hızlı büyüdükleridir.[13]

---

[10] Bkz. N. Ferguson (2003), *Empire – How Britain Made the Modern World* (Allen Lane, London).

[11] Bağımsızlıklarını kazandıktan sonra gelişmekte olan Asya ülkelerinde büyüme belirgin ölçüde hızlandı. Veri temininin mümkün olduğu 13 üç Asya ülkesinin tümünde (Bangladeş, Burma, Çin, Hindistan, Endonezya, Kore, Malezya, Pakistan, Filipinler, Singapur, Srilanka, Tayvan ve Tayland), *kişi başına* yıllık gelir büyüme oranları bağımsızlıklarını kazandıktan sonraki dönemde arttı. Büyüme oranlarındaki sıçrama, sömürgecilik dönemiyle (1913–1950) sömürgecilik-sonrası dönem (1950–99) arasında %1,1 ile (Bangladeş: % -0,2'den % 0,9%'a) %6,4 (Korea: % -0,4'den % 6,0'ya) arasında değişiyordu. Afrika'da *kişi başına* gelir artışı sömürgecilik döneminde (1820–1950) % 0,6 civarındaydı. 1960'larda ve 1970'lerde Afrika kıtasındaki ülkelerin çoğu bağımsızlıklarını kazandıklarında, orta gelirli ülkelerde büyüme oranları % 2'ye yükseldi. Büyümekte zorlanan en fakir ülkeler dahi sömürgecilik dönemindekinin iki katı kaha hızlı, yani % 1 oranında büyüyorlardı. H-J. Chang, (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva). Bu doküman internette şu adresten indirilebilir: http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf), Tablo 5 ve 7.

[12] Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), Tablo 8.b.

[13] Latin Amerika'daki ortalama tarife oranları %17 (Meksika, 1870–1899) ve %47 (Kolombiya, 1900–1913) arasındaydı. Bkz. Tablo 4: M. Clemens & J. Williamson (2002), 'Closed Jaguar, Open Dragon: Comparing Tariffs in Latin America and Asia before World War II', NBER Working Paper, no. 9401 (National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts). 1820 ve 1870 arasında, Latin Amerika ülkeleri eşitsiz anlaşmalara tâbi oldukların-

Zengin ülkeler, daha zayıf ülkelere sömürgecilik ve eşitsiz anlaşmalar vasıtasıyla serbest ticareti empoze ederlerken, kendileri –izleyen bölümde daha ayrıntılı göreceğiz–, özellikle sınaî mallar üzerinde yüksek gümrük tarifelerini muhafaza ettiler. Serbest ticaretin anavatanı sayılan İngiltere, 19. yüzyılın ortasında serbest ticarete geçinceye kadar dünyanın korumacı ülkelerinden biriydi. Serbest ticaret, yaklaşan bazı yeni durumlar esnasında 1860'larla 1870'ler arasında çok kısa bir dönem – özellikle İngiltere'de tarifeler sıfır düzeyindeyken – Avrupa'da da mevcuttu. Öte yandan bu durum kısa sürdü. 1880'lerden sonra, Avrupalı ülkelerin çoğu kısmen kendi çiftçilerini Yeni Dünya'dan ithâl edilen ucuz gıda ithalatından korumak, kısmen de yeni ortaya çıkan çelik, kimya ve makine gibi 'ağır ve kimyasal' sanayi dallarını geliştirmek için koruma duvarlarını yeniden yükselttiler.[14] Nihayet, ilk küreselleşme dalgasının baş mimarı olan İngiltere bile, daha önce not ettiğim gibi, serbest ticareti terk etti ve 1932'de gümrük tarifelerini yeniden yürürlüğe koydu. Resmî tarih bu olayı, İngiltere'nin korumacılığın 'çekiciliğine yenilmesi' olarak tanımlar. Fakat, resmî tarih bunun İngiliz ekonomik üstünlüğünün düşüşünden kaynaklandığını belirtmekte başarısızdır. Oysa aksine, İngiltere'nin ekonomik üstünlüğünün gerileyişi, rakip ülkeler cephesinde – özellikle de ABD'de – korumacılığın yeni sanayilerin geliştirilmesindeki rolünün yarattığı başarının bir sonucudur.

Dolayısıyla, 19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında yaşanan ilk küreselleşmenin tarihi, günümüzdeki neoliberal ortodoksluğa uyum sağlaması için yeniden yazılmıştır. Günümüzün gelişmekte olan ülkelerinin o dönemin küresel sistemine enteg-

kıtadaki *kişi başına* gelir aynı seviyede kaldı (yıllık büyüme oranı %-0,03). Kıtadaki ülkelerin çoğunun yeniden kendi gümrük tarifelerini belirleme otonomisi kazandıkları 1870–1913 döneminde yıllık kişi başına gelir artışı % 1,8'e yükseldi. Fakat, bu bile kıtanın 1960'larda ve 1970'lerde eriştiği %3,1 düzeyindeki kişi başına gelir artış hızının çok gerisindeydi. Latin Amerika'nın gelir artışı istatistikleri için kaynak: Maddison (2003), Tablo 8.b.

14 Örneğin, 1875 ve 1913 arasında, sınaî mallar üzeindeki ortalama gümrük tarife oranları İsveç'te %3–5'ten %20'ye, Almanya'da %4–6'dan %13'e, İtalya'da %8–10'dan %18'e, Fransa'da %10–12'den %20'ye yükseldi. Bkz. H-J. Chang (2002), s. 17, Tablo 2.1.

rasyon derecesinin yüksekliğinin emperyalist kaynaklarından neredeyse hiç söz edilmezken; bugünün zengin ülkelerinin korumacılıkla dolu tarihleri genellikle ve olduğundan daha önemsizmiş gibi gösterilmektedir. Tabiî dönemi kapatan son perde de (ki bu İngiltere'nin serbest ticareti terk etmesidir) yanlı biçimde sunulmaktadır. İngiltere'nin serbest ticareti terk etmesinin gerçek sebebi, korumacılığın rakip ülkeler tarafından başarıyla kullanılmasıdır.

Neoliberaller neoahmaklıklara karşı

Küreselleşmenin resmî tarihinde II. Dünya Savaşı sonrasındaki dönemin başları, tamamlanmamış bir küreselleşme dönemi olarak resmedilir. Zengin ülkeler arasındaki entegrasyon seviyesinde, bu ülkelerin kendi büyümelerini hızlandıran ciddî bir yükseliş söz konusuyken; gelişmekte olan ülkelerin çoğunun 1980'lere kadar küresel ekonomiye katılmayı tümüyle reddederek kendilerini ekonomik ilerlemeden mahrum ettileri söylenir.

Söz ettiğimiz hikâye, zengin ülkelerde belirtilen dönemde yaşanan küreselleşme sürecini çarpıtmaktadır. Bu ülkeler kendi gümrük tarifelerini 1950'lerle 1970'ler arasında belirgin biçimde düşürmüşlerdir. Fakat yine aynı dönemde, kendi ekonomik gelişmelerini desteklemek için başka pekçok ulusalcı politikayı kullanmışlardır. Örneğin, sübvansiyonlar (özellikle araştırma-geliştirme, veya ar-ge için), kamu iktisadî teşebbüsleri, banka kredilerinin hükümet tarafından yönlendirilmesi, sermaye kontrolleri ve benzerleri gibi. Anılan ülkelerin büyümesi, neoliberal politikaların uygulanmaya başlamasıyla birlikte büyümeleri yavaşlamıştır. 1960'larda ve 1970'lerde, zengin ülkelerdeki kişi başına düşen gelir yılda %3,2 kadar artmış, fakat kişi başına gelirin büyüme hızı izleyen yirmi yılda büyük bir düşüşle %2,1'e gerilemiştir.[15]

Fakat daha yanıltıcı olanı, gelişmekte olan ülkelerin tecrübelerinin betimlenişidir. Küreselleşmenin resmî tarihçileri savaş sonrası dönemi, bu ülkelerde âdeta ekonomik felâketler devri ya-

---

[15] Chang (2005), s. 63, Tablo 9 ve 10.

şanıyormuşcasına tanımlamışlardır. İleri sürülen gerekçelere göre bunun sebebi şudur: Bu ülkeler, piyasa mantığına karşı gelebileceklerini düşünmelerine yol açan 'yanlış' iktisadî teorilere inanmışlardır. Sonuçta, kendilerinin iyi oldukları faaliyet alanlarını (tarım, madencilik ve emek-yoğun imâlat) ihmal etmişler ve gurur duymalarına imkân sağlayan, fakat çok büyük harcamalar gerektiren anlamsız projeleri öne çıkarmışlardır. Bunun kötü şöhretli bir örneği Endonezya'nın çok büyük oranda sübvansiyonla desteklenen jet uçağı üretimidir.

Gelişmekte olan ülkelerin 1964'te GATT'ta güvence altına aldıkları 'asimetrik korumacılık' hakkı, Jeffrey Sachs ve Andrew Warner tarafından yazılan ve iyi bilinen bir makalede, 'birinin kendi ekonomisini asmak için kullanacağı deyimsel bir ip' olarak tasvir edilmiştir.[16] Eski Brezilya Merkez Bankası başkanı (1997-99) Gustavo Franco, kendisinin politika hedefinin 'kırk yıllık aptallığı geri çevirmek' ve bunun için tek seçeneğin 'neoliberal veya neoahmak olmak' olduğunu söylediğinde, aynı hususu daha acımasızca ama daha öz biçimde ifade etmiştir.[17]

---

[16] Sachs ve Warner (1995), s. 17. İlgili sayfalardan yapılan alıntı şöyledir: 'İhracat kötümserliği, serbest ticaretin gelişmekte olan ülkeleri hammadde ihracatçısı ve sınaî mal ithalatçısı konumunda uluslararası sistem içinde uzun dönemli hizmetkârlığa boyun eğmeye mahkûm edeceği yönündeki hayli etkili görüşüle bütünleşmiştir. *Latin Amerika Ekonomik Komisyonu* (Economic Commission of Latin America – ECLA) ve diğerleri tarafından ileri sürüldüğü gibi karşılaştırmalı üstünlük konusu kısa dönemli kaygılarla ele alınır. Fakat sözü edilen kısa dönemli kaygılar hammadde ihraç eden ülkelerin bir sınaî yapı oluşturmalarını engelleyecektir. Dolayısıyla eğer gelişmekte olan ülkeler hammadde üretimine gereğinden fazla bağımlı olmaktan kurtulmak istiyorlarsa, bebek sanayilerin korunması hayatî önemdedir. Bu görüşler Birleşmiş Milletler sistemi içinde (Birleşmiş Milletler Ekonomik Komisyonları'nın bölgesel ofislerinde) yaygınlaşmış ve *Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı Teşkilâtı* (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) tarafından geniş ölçüde kabul edilmiştir. Bu görüşü paylaşanlar 1964'te Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşması'nın IV. bölümünde, görüşlerinin yasal dayanağını bulmuşlardır. Anlaşmanın anılan hükmüne göre gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere karşı asimetrik ticaret politikaları izleme hakkına sahip olmalılardır. Gelişmiş ülkeler kendi pazarlarını açmaya teşvik edilirken gelişmekte olan ülkeler pazarlarını korumayı sürdürebiliyorlardı. Elbette bu "hak" bir ülkenin ekonomisini asmak için kullanılan deyimsel ip idi.'

[17] *Veja* (15 Kasım 1996) adlı dergideki mülâkata göre. Çeviren ve atıf yapan G.

Bu yorumdaki problem şuradadır: Gelişmekte olan ülkelerdeki 'eski kötü günler' hiç de kötü değildi. 1960'larda ve 1970'lerde bu ülkeler korumacılık ve devlet müdahalesine dayanan 'yanlış' politikalar izliyorlarken, gelişmekte olan ülkelerin kişi başına yıllık gelirleri %3 kadar büyüyordu.[18] Saygıdeğer meslektaşım Profesör Ajit Singh'in bir keresinde işaret ettiği gibi bu, 'Üçüncü Dünya'da Sanayi Devrimi' dönemiydi.[19] Bu büyüme oranı, bu ülkelerin 'emperyalizm çağında' serbest ticaret rejimi altında eriştiklerinin üzerinde, çok büyük bir iyileşmeydi ve zengin ülkelerin 19. yüzyıldaki Sanayi Devrimi esnasında eriştikleri %1-1,5 oranıyla karşılaştırıldığında da çok iyiydi. İşaret edilen oran, bugüne kadar ulaşılmış olanların en iyisi olmayı da sürdürmektedir. Gelişmekte olan ülkeler, neoliberal politikaları uygulamaya başladıkları 1980'lerden bu yana, 1960'larda ve 1970'lerde eriştikleri düzeyin ancak yarısı kadar bir hızla (%1,7) büyümüşlerdir. Zengin ülkelerde de büyüme yavaşlamıştır, fakat yavaşlama daha az belirgindir (%3,2'den %2,1'e). Bu durumun tek sebebi olmasa da biri, bu ülkelerin neoliberal politikaları gelişmekte olan ülkeler ölçüsünde kullanmamalarıdır. Eğer Çin ve Hindistan'ı dışarıda bırakırsak, gelişmekte olan ülkelerin bu dönemdeki ortalama büyüme oranı daha da düşük olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerin toplam gelirinin, 1980'de %12'sine, 2000'de %30'una sahip olan bu iki ülke Thomas Friedman'ın *Altın Deligömleği*'ni bugüne kadar giymeyi reddetmişlerdir.[20]

Büyümedeki başarısızlık, neo-liberal programların Asya'ya

Palma (2003), 'The Latin American Economies During the Second Half of the Twentieth Century – from the Age of ISI to the Age of The End of History', s. 149, son notlar 15 ve 16. Bu makale izleyen kitapta yayınlanmıştır: H-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London).

[18] Chang (2002), s. 132, Tablo 4.2.

[19] A. Singh (1990), 'The State of Industry in the Third World in the 1980s: Analytical and Policy Issues', Working Paper, no. 137, April 1990, Kellogg Institute for International Studies, Notre Dame University.

[20] 1980 ve 2000 yılının değerleri sırasıyla izleyen yayının 1997 yılı (Tablo 12) ve 2002 yılı (Tablo1) sayınlarından yararlanarak hesaplanmıştır: World Bank's *World Development Report* (Oxford University Press, New York).

kıyasla daha iyi uygulandığı Latin Amerika ve Afrika'da özellikle belirgindir. Latin Amerika'da kişi başına düşen gelir 1960'larda ve 1970'lerde, gelişmekte olan ülkeler ortalamasının biraz üzerinde, yılda %3,1 düzeyinde büyüyordu. Özellikle Brezilya neredeyse Doğu Asya'nın mucize ekonomileri kadar hızlı büyümekteydi. Bununla birlikte Latin Amerika, kıtanın neoliberalizme sarıldığı 1980'lerden bu yana, 'eski kötü günlerdeki' oranın üçte birinden daha az bir hızla büyüyor. Kıta 1980'leri bir uyum onyılı sayıp denklemden çıkarsa bile, 1990'larda bölgenin kişi başına düşen geliri 'eski kötü günler'dekinin kabaca yarısıdır (%3,1'e karşılık %1,7). Latin Amerika'nın büyüme performansı 2000 ve 2005 yılları arasında daha da kötüdür; yılda sadece %0,6 büyüyen kişi başına gelir hemen hemen yerinde saymıştır.[21] Afrika'da ise kişi başına gelir 1960'larda ve 1970'lerde bile daha yavaş (yıllık %1-2 oranında) artmıştır. Fakat 1980'lerden bu yana, Afrika'nın hayat standardında bir düşüş vardır. Bu sonuç, Afrika ekonomilerinin çoğunun son yirmi beş yıldır fiilen İMF ve Dünya Bankası tarafından yönetildikleri gerçeğinden hareketle, neoliberal ortodoksluğun başarısızlığının açık delilidir.

Neoliberal küreselleşmenin 1980'lerden bugüne kadarki başarısız büyüme performansı özellikle utanç vericidir. Gittikçe hızlanan büyüme – eğer artan işsizlik ve muhtemelen yoksulluktaki artış pahasına gerekliyse – neoliberal reformun ilân edilen hedefiydi. Bize sürekli olarak, refahın daha yaygın dağıtılabilmesi için öncelikle daha fazla refah yaratmak zorunda olduğumuz ve bunu yapmanın yolunun da neoliberalizm olduğu söylendi. Tahmin edildiği gibi, neoliberal politikaların uygulandığı ülkelerin çoğundaki sonuç, gelir eşitsizliğinin artması olmuş, fakat büyüme de hakikâten belirgin biçimde zayıflamıştır.[22]

---

[21] M. Weisbrot, D. Baker and D. Rosnick (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', Eylül 2005, Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC. Bu yayın internetten indirilebilir: http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf

[22] Bazı yorumcular son yıllarda küreselleşmenin ilerlemesinin dünyada eşitsizlikleri azalttığını ileri sürmektedir. Bu görüş hayli tartışmalıdır. Fakat doğru olsa bile bu sonucun ortaya çıkması farklı ülkeler içindeki gelir dağılımın adilleşmesinden değil de pek çok Çinli'nin zenginleşmesindendir. 'Küresel'

Daha da ötesi, ekonomik istikrarsızlık neoliberalizmin baskın olduğu dönem boyunca görünür biçimde artmıştır. Dünya, özellikle gelişmekte olan dünya, 1980'lerden bu yana daha sık ve geniş ölçekli krizler yaşadı. Başka bir ifadeyle, neoliberal küreselleşme, ekonomik hayatın tüm cephelerinde; yani büyüme, eşitlik ve istikrar beklentilerini karşılamakta başarısız oldu. Buna rağmen bize, sürekli olarak neoliberal küreselleşmenin daha önce görülmemiş türden yararlar sağladığı söylenmektedir.

Gerçeklerin küreselleşmenin resmî tarihi çerçevesindeki çarpıtılışı, tek tek ülkeler düzeyinde de görülmektedir. Ortodoks neoliberallerin bizi inandırmak istediğinin tersine II. Dünya Savaşı'ndan bu yana bütün gelişmekte olan ülkeler içinde başarı gösterenlerin neredeyse tamamı, başlangıçta korumacılık, sübvansiyonlar ve hükümet müdahalelerinin diğer türlerinin kullanıldığı ulusalcı politikalar yoluyla başarıya ulaşmışlardır.

Kendi ülkem Kore'nin tecbrübesini kitabın giriş bölümünde biraz da olsa ayrıntısıyla tartıştım. Doğu Asya'nın diğer 'mucize' ekonomileri de küresel ekonomiyle bütünleşme konusundaki stratejik yaklaşımları vasıtasıyla başarılı olmuşlardır. Kore'ninkine çok benzeyen bir strateji benimseyen ve kamu iktisadî teşebbüslerini daha geniş çapta kullanan Tayvan, yabancı yatırımcılara Kore'ye kıyasla daha dostça davranmıştır. Singapur serbest ticareti benimsemiş ve yoğun olarak yabancı yatırımlara dayanmıştır. Ancak buna karşın, neoliberal ideale başka açılardan uygun davranmamıştır. Yabancı yatırımcılara karşı davetkâr olmakla birlikte, hem çokuluslu şirketleri çekmek için stratejik olduğunu düşündüğü endüstrilerde hem de altyapı ve eğitimde devlet yatırımı biçimindeki ciddî sübvansiyonları kullanmıştır. Dahası Singapur, dünyadaki en büyük kamu iktisadî teşebbüsü sektörü-

---

eşitsizlik konusu bir yana, son 20–25 yılda Çin dâhil pek çok ülkede gelir dağılımı eşitliği kötüleşmiştir. Bu tartışma konusunda bkz. A. Cornia (2003),'Globalisationand the Distribution of Income between and within Countries' in H-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London) ve B.Milanovic (2005), *Worlds Apart – Measuring International and GlobalInequality* (Princeton University Press, Princeton and Oxford).

ne sahiptir. Bu sektör ülkedeki konut ihtiyacının %85'ini karşılayan (ülkedeki arazinin neredeyse tamamı devlete aittir) Konut Geliştirme Kurulu'nu da içermektedir.

Hong Kong, neoliberal iddiayı ispatlayan tek istisnadır. Ülke serbest ticareti ve laissez-faire esaslı sanayi politikasını benimsemiş olmasına rağmen zenginleşmiştir. Fakat hiçbir zaman bağımsız bir devlet olmamış (Singapur gibi bir şehir devleti bile olmamış), daha büyük bir yapının içinde bir şehir olarak varlığını sürdürmüştür. Ülke 1997'ye kadar İngiltere'nin Asya'daki ticarî ve malî çıkarları için kullanılan bir İngiliz sömürgesiydi. Bugünse Çin ekonomisinin finansal merkezidir. Bu durum Hong Kong için bağımsız bir sınaî temele sahip olmayı daha az ihtiyaç duyulur hâle getirmiştir. Oysa Hong Kong, Çin tarafından tamamen yutulmaya başlandığı 1980'lerin ortalarına kadar, kişi başına sınaî üretim bakımından Kore'ninkinden iki kat fazlasını üretiyordu. Fakat Hong Kong bile, bütünüyle bir serbest piyasa ekonomisi değildi. En önemlisi, konut sektörünü kontrol etmek için tüm arazi devletin mülkiyetinde tutuluyordu.

Çin'in ve artan şekilde Hindistan'ın daha yakın zamandaki başarı öyküleri de, küresel ekonomiyle kayıtsız şartsız bütünleşmek yerine ulusal bir vizyona dayanan stratejik bütünleşmenin önemini gösteren örneklerdir. 19. yüzyılın sonundaki ABD veya 20. yüzyılın ortasındaki Japonya ve Kore gibi Çin de, kendi endüstriyel altyapısını inşa etmek için yüksek tarife oranlarını kullanmıştır. Çin'in ortalama tarife oranı 1990'lara kadar %30'un üzerindeydi. Kabul edilmeli ki Çin, yabancı yatırımcılara Japonya ve Kore'den daha davetkârdır. Fakat yabancı yatırımlara ilişkin hâlâ ortaklık oranı tavanı ve yerli muhteva kısıtlamaları (yabancı firmaların asgarî belirli bir oranda yerli girdi kullanmalarını zorunlu kılan kısıtlamalar) gibi kısıtlayıcı politikalar uygulamaktadır.

Küreselleşme yanlıları, Hindistan'ın son yıllardaki ekonomik başarısını, 1990'ların başındaki ticarî ve finansal liberalizasyona bağlamaktadırlar. Bununla birlikte son dönemde yapılan bazı araştırmalar, Hindistan'ın büyüme hızındaki dinamizmin gerçekte 1980'lerde başladığını göstermektedir. Bu sonuç yalın ifade-

siyle 'dışa daha hızlı açılmak büyümeyi hızlandırır' hikâyesinin kredibilitesini sarsmaktadır.[23] Dahası, uluslararası ticaretin 1990'ların başında liberalize edilmesinden sonra bile, Hindistan'ın ortalama imalât sanayi tarifeleri %30'un üzerinde kalmıştır (bu oran bugün hâlâ %25'tir). Hindistan'ın korumacılığı, 1990'lardan önce bazı sektörlerde kesinlikle gereğinin ötesindeydi. Fakat bu durum, Hindistan serbest ticareti kendi bağımsızlığını kazandığı 1947 yılında benimsemiş olsaydı, aha bile başarılı olacaktı anlamına gelmez. Hindistan da yabancı yatırımcılara, pazara giriş kısıtlamaları, ortaklık kısıtlamaları ve çeşitli performans zorunlulukları (örneğin, yerli muhteva zorunlulukları) gibi katı kısıtlamalar uygulanmaktadır.

Savaş sonrası küreselleşme döneminde Neoliberal stratejiyi kullanarak başarıya ulaşmış görünen tek ülke Şili'dir. Şili 1973'te General Augusto Pinochet tarafından yapılan askerî darbeyi (*coup d'état*) takiben ABD ve İngiltere dâhil herkesten önce bu stratejiyi benimsedi. O zamandan bu yana, Doğu Asya'nın 'mucize ekonomileri' kadar olmasa da gayet hızlı büyüdü[24] ve sürekli olarak neoliberal başarı öykülerinden biri olarak anıldı. Ülkenin büyüme performansı inkâr edilemez. Fakat Şili'nin bile hikâyesi ortodoks neoliberallerin ileri sürdüğünden daha karmaşıktır.

Şili'nin nâm-ı diğer Chicago çocukları (neoliberal iktisadın merkezlerinden biri olan Chicago Üniversitesi'nde öğrenim görmüş bir grup Şili'li iktisatçı) tarafından yönetilen erken neoliberalizm denemesi bir felâketti. Bu deneme, tüm bankacılık sektörünün devletleştirilmesiyle çözülebilen 1982'deki çok kötü finansal krizle sonlandı. Bu kriz sebebiyle ülke, Pinochet öncesi gelir düzeyine ancak 1980'lerin sonunda yeniden erişebildi.[25] Şi-

---

[23] Örneğin, bkz. D. Rodrik ve A. Subramaniam (2004), 'From "Hindu Growth" to Growth Acceleration: The Mystery of Indian Growth Transition', mimeo., Kennedy School of Government, Harvard University, Mart 2004. Bu yayın internetten indirilebilir: http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Indiapaperd-raftMarch2.pdf

[24] 1975 ve 2003 arasında *kişi başına* GSMH büyüme oranı Şili'de %4, Singapur'de %4,9 ve Kore'de %6,1'di. Bkz. UNDP (2005), *Human Development Report 2005* (United Nations Development Program, New York).

[25] Daha sonra Pinochet tarafından devrilen sol görüşlü cumhurbaşkanı Salva-

li'nin neoliberalizmi, krizden sonra daha pragmatik bir hâl aldığında ülke toparlanmaya başladı. Örneğin hükümet, ihracatçılara yurt dışında pazarlama ve ar-ge alanında çok yardım etti.[26] Şili kısa süre önce ABD ile imzaladığı serbest ticaret anlaşmasıyla sermaye kontrollerini asla tekrar kullanmayağına söz vermeye zorlandığı hâlde, kısa vadeli spekülatif fon girişini başarıyla azaltmak için sermaye kontrollerini de kullanmıştır. Daha önemlisi, Şili'nin kalkınmasının sürdürülebilirliğine dair pek çok şüphe mevcuttur. Ülke son otuz yıl boyunca, pek çok imalât endüstrisini yitirmiştir ve doğal kaynaklara dayalı ihracata aşırı ölçüde bağımlı hâle gelmiştir. Şili, daha yüksek üretkenlikteki faaliyetlere kaymayı sağlayacak teknolojik kapasiteye sahip olmaksızın uzun vadede ulaşabileceği refah seviyesi bakımından açık bir sınırlılıkla karşı karşıyadır.

Özetlemek gerekirse, 1945 sonrası küreselleşme gerçeği hemen hemen resmî tarihin tam tersidir. Dünya ekonomisi, varlığı 1950'lerle 1970'ler arasındaki milliyetçi politikalar tarafından tehdit edilen kontrollü küreselleşme döneminde, özellikle gelişmekte olan ülkelerde son yirmi beş yılda cereyan eden hızlı ve kontrolsüz neoliberal küreselleşmeden daha hızlı büyüyordu, daha istikrarlıydı ve gelir dağılımı daha eşitlikçiydi. Yine de resmî tarihte bu dönem, özellikle gelişmekte olan ülkelerde milliyetçi politikaların kelimenin tam anlamıyla felâketlerinden biri olarak

---

dor Allende'nin iktidara geldiği 1970 yılında Şili'de *kişi başına* gelir 5.293 dolardı (bu ve izleyen tüm büyüklükler doların 1990 yılındaki değeri üzerindendir). Kapitalizmin resmî tarihinde Allende'ye aleyhine yapılan yayınların tersine onun başkanlığı döneminde Şili'de *kişi başına* gelir bir hayli yükselmiş ve 1971'de 5.663 dolar, 1972'de 5.492 dolar olmuştur. Askeri darbeden sonra *kişi başına* gelir düşmüş ve 1975'te en düşük düzeyi olan 4.323 dolara inmiştir. 1976'dan başlayarak yeniden yükselmeye başlamış ve esasen ülkede ortaya çıkan spekülatif finansal balon sayesinde 1981 yılında 5.956 dolar ile zirvesine çıkmıştır. Finansal kriz sonrasında 1983'te 4.898 dolara düşmüş ve darbe öncesi seviyesine yeniden ancak 1987'de 5.590 dolar düzeyiyle yükselmiştir. Veriler şu kaynaktan: Maddison (2003), Tablo 4c.

[26] Public Citizen's Global Trade Watch (2006), 'The Uses of Chile: How Politics Trumped Truth in the Neo-liberal Revision of Chile's Development', Tartışma Tebliği, Eylül 2006. Bu yayın internetten indirilebilir: http://www.citizen.org/documents/chilealternatives.pdf.

resmedilmektedir. Neoliberal politikaların başarısızlığını maskelemek için tarihsel olaylar yaygın ve önemli ölçüde çarpıtılmaktadır.

Dünya ekonomisini kim yönetiyor?

Zengin ülkeler, küresel ekonomide olup bitenlerin büyük bölümünü önemli çabalar harcamadan belirleyebilmektedir. Zengin ülkeler, dünya üretiminin %80'ini gerçekleştirirler, uluslararası ticaretin %70'ini yönetirler ve yabancı sermayeli tüm yatırımların (yılına bağlı olarak) %70-90'ını yaparlar.[27] Bunun anlamı, zengin ülkelerin ulusal politikalarının dünya ekonomisini güçlü bir şekilde etkileyebildikleridir.

Fakat zengin ülkelerin katıksız ağırlıklarından daha önemlisi, işaret ettiğimiz kudretlerini – küresel ekonominin kurallarını şekillendirme sürecine yansıtmada gösterdikleri isteklilikdir. Örneğin, gelişmiş ülkeler, fakir ülkelere dış yardım verirken şart koşar veya 'iyi davranışlarının' (neoliberal politikaların benimsenmesi) karşılığında tercihli ticaret anlaşmaları önerir ve belirli politikaları benimsemeleri için ikna ederler. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkeler için seçeneklerin şekillendirilmesinde daha da önemli olanı, 'Kutsal Olmayan Üçlü' olarak adlandırdığım uluslararası kuruluşlardır; yani İMF, Dünya Bankası ve DTÖ'dür. Zengin ülkelerin kuklaları olmasalar da Kutsal Olmayan Üçlü, büyük ölçüde zengin ülkeler tarafından kontrol edilirler; dolayısıyla, bu ülkelerin istediği Kötü Samiriyeli politikalarını uygularlar.

İMF ve Dünya Bankası, uluslararası ekonomik idareye savaş-sonrası şeklini veren bir konferansta Müttefikler (özellikle ABD ve İngiltere) tarafından 1944'te kurulmuştur. Bu konferansın New Hampshire'ın Bretton Woods kasabasında toplanması sebebiyle bu kuruluşlar, topluca Bretton Woods Kuruluşları diye anı-

[27] Gelir istatistiğinin kaynağı: World Bank (2006). Ticaret istatistiğinin kaynağı: WTO (2005), World Trade 2004, 'Prospects for 2005: Developing countries' goods trade share surges to 50-year peak' (Basın Açıklaması), 14 Nisan 2005. Doğrudan dış yatırım istatistikleri izleyen yayının çeşitli sayılarından derlenmiştir: UNCTAD, *World Investment Report.*

lırlar. İMF, ödemeler bilançosu krizi yaşayan ülkelere borç vermek; böylelikle bu ülkelerin ödemeler bilançosu açıklarını deflasyona başvurmaksızın azaltmalarını sağlamak için kurulmuştur. Dünya Bankası, Avrupa'da savaştan çıkan ülkelerin yeniden inşasına ve ortaya çıkmak üzere olan sömürgecilik sonrası toplumların ekonomik kalkınmasına yardım etmek için kurulmuştur. Zaten bu sebepledir ki resmî adı *Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası*'dır [*IBRD* – International Bank for Reconstruction and Development]. Bu işlevin altyapı geliştirme projelerinin (örneğin, yollar, köprüler, barajlar) finansmanı vasıtasıyla yerine getirileceği düşünülüyordu.

1982'deki Üçüncü Dünya borç krizinden sonra, İMF ve Dünya Bankası'nın rolleri büyük ölçüde değişmiştir. Bu kuruluşlar yapısal uyum programları diye bilinen ortak operasyonlarla gelişmekte olan ülkeler üzerinde çok kuvvetli bir politika nüfuzu kullanmaya başladılar. Bu programlar Bretton Woods Kuruluşları'nın başlangıçtaki görev alanlarının verdiğinden çok daha geniş bir politikalar dizisini kapsıyordu. Anılan politikalar hükümet bütçesi, endüstriyel düzenlemeler, tarımsal fiyatlama, işgücü piyasasının düzenlenmesi, özelleştirme vb. gibi alanlara yayılmıştı. İMF ve Dünya Bankası, daha 1990'larda verdikleri kredileri 'yönetişim koşulları' diye adlandırılan koşullara bağladıklarında, 'görev alanlarını olmaması gereken biçimde genişletme girişimleri' biraz daha yayılmıştır. Bunlar demokrasi, hükümetin ademimerkezileştirilmesi, merkez bankası bağımsızlığı ve kurumsal yönetim gibi şimdiye kadar akla gelmedik alanlardır.

Bu durum, ciddî bir konuyu gündeme getirmektedir. Dünya Bankası ve İMF başlangıçta görece daha sınırlı bir görev alanıyla yola koyulmuşlardır. Daha sonra ise ekonomik performansı etkileyen konulardaki başarısızlıkların, ülkeleri İMF ve Dünya Bankası'ndan borç almaya ittiği gerekçesiyle, asıl görev alanlarının dışındaki yeni alanlara müdahale etmek zorunda kaldıklarını ileri sürmüşlerdir. Bununla birlikte, bu gerekçelendirme sayesinde Bretton Woods Kuruluşları'nın müdahil olamayacakları hiçbir hayat alanı kalmamaktadır. Bu kuruluşlara göre, bir ülkede olup biten her şey, o ülkenin ekonomik performansı üzerinde etkilidir.

Bu mantıkla, İMF ve Dünya Bankası, nüfus artışı kararlarından, etnik bütünleşmeye ve cinsiyet eşitliğinden kültürel değerlere kadar her konuda koşullar ileri sürebilmektedir.

Beni yanlış anlamayın. Prensipte kredilerin belirli koşullara bağlanmasına karşı olan kişilerden değilim. Fakat bu tür koşullar sadece alınan kredinin geri ödemesiyle yakından ilgili olan hususlarla sınırlı olmalıdır. Aksi hâlde, kreditör borçlunun hayatının tüm yönlerine müdahâle edebilir.

Fabrikasını genişletmek için kredi almaya çalışan küçük bir işadamı olduğumu varsayalım. Banka müdürünün krediyi nasıl geri ödeyeceğime dair tek taraflı bir koşul koyması doğaldır. Fabrikamı genişletirken ne tür inşaat malzemeleri kullanabileceğim ve ne tür makinalar satın alabileceğim konusunda koşul koyması bile makûl olabilir. Fakat bankacım, yağlı bir diyetin sağlığımı bozarak krediyi geri ödeme gücümü azaltacağı gerekçesiyle aldığım yağ miktarını azaltmam koşulunu (tümüyle ilgisiz değil) koyarsa, bunu makûl olmayan düzeyde müdahâleci bulurum. Elbette, eğer gerçekten çaresizsem onurumu ayaklar altına alıp makûl olmayan bu mantıksız koşulu bile kabul edebilirim. Fakat evde günde bir saatten daha az geçirmemi (ailemle geçirdiğim zamanı azaltmamın iş için kalan zamanı artıracağı, dolayısıyla kredinin batma ihtimalini azaltacağı gerekçesiyle) isteyerek fazladan bir koşul daha ileri sürdüğünde, muhtemelen yüzünün ortasına bir yumruk atıp bankadan hışımla çıkarım. Bu beslenme tarzının ve aile hayatımın işimi yönetmedeki becerimle hiçbir surette ilgisi olmadığından değil. Bankacımın gerekçelendirdiği gibi, bu hususlar konuyla alâkalı, fakat esas mesele şu ki sözü edilen ilişkiler dolaylı ve marjinaldir.

Başlangıçta İMF, sadece borçlanan ülkenin para biriminin devalüasyonu gibi ödemeler dengesi yönetimiyle ilgili koşullar koyuyordu. Fakat daha sonra İMF, bütçe açıklarının ödemeler dengesi sorunlarının temel sebebi olduğu gerekçesiyle devlet bütçeleri üzerine de koşullar koymaya başladı. Bu konu kamu iktisadî teşebbüslerinin özelleştirilmesi gibi koşulların empoze edilmesine yol açtı. Çünkü gelişmekte olan pek çok ülkede, bu kuruluşların zararlarının bütçe açıklarının önemli bir sebebi olduğu ileri

sürüldü. Bu mantığın genişletilmesi bir kez başlarsa duracağı yer yoktur. Her şeyin başka bir şeyle ilgili olması sebebiyle, herhangi bir şey yeni bir koşul hâline gelebilir. Örneğin İMF 1997 yılında, *özel sektör* firmalarının kaldırabileceklerinden daha fazla borçlanmalarının Kore'de yaşanan finansal krizinin esas sebebi olduğu gerekçesiyle, bu firmaların borçlanabilecekleri tutarlar üzerine koşullar koymuştur.

Daha da kötüsü, Kötü Samiriyeli zengin uluslar, sıklıkla İMF destek programlarına finansal katkılarının bir şartı olarak, borçlanan ülkenin kendi ekonomisini onarmakla pek de ilgisi olmayan, fakat borç veren zengin ülkelerin menfaatlerine hizmet eden politikaların benimsenmesi için zorlayıcı şartlar talep ederler. Örneğin öfkeli bir gözlemci, Kore'nin 1997'de İMF ile imzaladığı anlaşmaya bakarak şu yorumu yapmaktadır: 'İMF planının pekçok özelliği, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri'nin uzun süredir Kore'nin benimsemesini sağlamaya çalıştıkları politikaların yeniden gündeme getirilmesidir. Bunlar, belirli Japon ürünlerinin önündeki ticarî engellerin azaltılmasının ve sermaye piyasalarının açılmasının hızlandırılması, böylelikle yabancı yatırımcıların Koreli firmalarda çoğunluk hissedârı olabilmelerini, saldırgan devralmalara girişebilmelerini, bankacılık ve diğer finansal hizmetlerde doğrudan yatırımı genişletebilmelerini kapsıyordu. Sınaî mallar ithalatından kaynaklanan daha yoğun rekabet ve yabancıların daha yaygın mülk sahibi olmaları, Kore ekonomisine yardım edebileceği hâlde, Koreliler ve diğerleri bunu – Kore'nin daha önceleri reddettiği ticaret ve yatırım politikalarını tam da – zayıfladığı bir dönemdeyken kabul etmeye zorlamak için İMF'nin gücünün kötüye kullanılması olduğunu gördüler.[28] Bu sözler, antikapitalist bir anarşist tarafından değil, 1980'lerde Ronald Reagan'ın en önde gelen danışmanı olan muhafazakâr Harvard iktisatçısı Martin Felstein tarafından söylenmiştir.

İMF-Dünya Bankası ikilisinin başlangıçtaki görev alanlarının dışına çıkmaları ve Kötü Samiriyeli ulusların azgelişmiş ülkelere finansal destek verirken koydukları koşulları kötüye kullanmala-

---

[28] M. Feldstein (1998), 'Refocusing the İMF', *Foreign Affairs*, Mart/Nisan 1998, vol. 77, no. 2.

rı bir araya geldiğinde; Bretton Woods Kuruluşları tarafından gelişmekte olan ülkelere empoze edilen politikaların bu bölümde daha önce işaret ettiğim gibi daha yavaş büyüme, daha eşitsiz gelir dağılımı ve daha büyük ekonomik istikrarsızlık yaratıyor oluşu, özellikle kabul edilemez hâle gelir.

Fakat İMF ve Dünya Bankası, dünya üzerinde bu kadar başarısız sonuçlar üreten yanlış politikaları izlemekte bu kadar uzun süre nasıl ısrarcı olabiliyor? Aslında olup biten, bizatihi İMF ve Dünya Bankası yönetim yapılarının, mevcut durumu zengin ülkelerin menfaatleri lehinde taraflı hâle getirmelerindendir. Bu kuruluşlarda karar alma süreci – en yalın hâliyle – her ülkenin sermaye payına dayanır (başka bir ifadeyle, bir dolar-bir oy sistemi geçerlidir). Bunun anlamı şudur: ABD en önemli 18 alandaki kararlara ilişkin *de facto* veto gücüne sahipken; hep birlikte, oy hakkına sahip olan hisselerin tamamının %60'ını elinde tutan zengin ülkeler, uygulanan politikalar üzerinde mutlak bir kontrole sahiptir.[29]

Bu yönetim yapısının sonuçlarından biri, Dünya Bankası ve İMF'nin gelişmekte olan ülkelere, gelişmekte olan teker teker ülkeler özelinde dikkatle tasarlanmış politikalar yerine, zengin ülkeler tarafından evrensel geçerliliği olduğu düşünülen ve nihayetinde kötü sonuçlar veren standart politika paketlerini dayatmaları olmuştur. Bir başka sonuç ise şudur: Bu kuruluşların sundukları politika reçeteleri ihtiyaca uygun olsa bile, genellikle dışarıdan empoze edilmiş olmaları sebebiyle – teker teker ülkelerin kendi vatandaşlarının gösterdiği direnç sonucunda – başarısızlığa uğramalarıdır.

---

[29] İMF'de en önemli 18 alandaki kararlar %85 çoğunluk gerektirir. ABD'nin sahip kuruluşta sahip olduğu pay oranı %17,35'tir. Dolayısıyla, ABD hoşuna gitmeyen herhangi bir teklifi tek taraflı olarak veto edebilir. Bir öneriyi bloke edebilmek için ABD'den sonraki en büyük dört hissedarın (%6,22 ile Japonya, %6,08 ile Almanya, her biri %5,02 ile olmak üzere İngiltere veya Fransa'nın) en az üçüne ihtiyaç vardır. Ayrıca %70 çoğunluk gerektiren 21 konu vardır. Bunun anlamı, bu konulara ilişkin herhangi bir teklifin yukarıda anılan beş hissedar tarafından birlikte engellenebileceğidir. Bkz. A. Buira (2004), 'The Governance ofthe İMF in a Global Economy', G24 Araştırma Tebliği. Bu yayın internetten indirilebilir: http://g24.org/buiragva.pdf

Bir süre önce Dünya Bankası ve İMF, artan eleştirilere birkaç biçimde karşılık vermiştir. Karşılıkların bir tarafında bazı vitrin süsleme girişimleri bulunmaktadır. Dolayısıyla İMF, Yapısal Uyum Programı'nın yoksullukla ilgili konuları dikkate aldığını göstermek amacıyla, eskiye göre içeriğini hemen hemen hiç değiştirmediği programı *Yoksulluğun Azaltılması ve Büyüme Kolaylığı Programı* [Poverty Reduction and Growth Facility Programme] olarak adlandırmaktadır. Diğer yandan özellikle Dünya Bankası, daha geniş bir çevreyle, STÖ'lerle (sivil toplum örgütleri) diyalog kurmak için hakiki bir çabaya girişmiştir. Fakat bu tür girişimlerin etkisi en iyi durumda bile sınırlı kalmaktadır. Daha önemlisi, gelişmekte olan ülkelerde gittikçe artan sayıdaki STÖ'nün dolaylı olarak Dünya Bankası tarafından finanse ediliyor olması, bahsettiğimiz girişimlerin değerini kuşkulu hâle getirmektedir.

İMF ve Dünya Bankası kendi programlarının tasarımına ilgili ülkelerin kendi vatandaşlarını dâhil ederek, bu programların 'yerel sahipliğini' artırmayı da denemektedir. Bununla birlikte bu girişim, pek başarılı olamamıştır. Pekçok gelişmekte olan ülke, büyük finansal imkânlarıyla, yüksek öğrenimli bir alay iktisatçısı olan çok güçlü uluslarası kuruluşlarla tartışmaya girişebilecek entelektüel kaynaklara sahip değildir. Daha ötesi, Dünya Bankası ve İMF benim 'çeşitlendirmeye Henry Ford yaklaşımı' (Henry Ford ünlenen sözüyle, müşteriler 'siyah aldığı müddetçe herhangi bir renkteki' arabaya sahip olabilirler demiştir.) olarak adlandırdığım yaklaşımı benimsemişlerdir. Politikalarda kabul edilebilir olduğunu düşündükleri yerel farklılaşmaların sınırları çok dardır. Eski Dünya Bankası ve İMF memurlarını gelişmekte olan ülkelerdeki en önemli iktisadî görevlere seçmek veya getirmek eğilimi güçlenmiştir.* Bunun sonucunda 'yerel' çözümler bile

* Türkiye'de milletvekili dahi olmadığı halde bir kanun hükmünde kararnameyle "ekonomiden sorumlu" devlet bakanlığına getirilen Kemal Derviş, konunun açıklayıcı ve iyi bir örneğidir. Derviş 1977'de Dünya Bankası'nda çalışmaya başladı. 1996'da Dünya Bankası'nın Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan sorumlu başkan yardımcılığına memur edildi. 3 Mart 2001'de, Dünya Bankası'ndaki 22 yıllık hizmetinden ayrılarak Bülent Ecevit (DSP, ANAP,

gittikçe Bretton Woods Kuruluşları tarafından sağlanan çözümlere benzemektedir.

Kutsal Olmayan Üçlü'yü tamamlayan DTÖ, GATT görüşmelerinin Uruguay Raund'u sonrasında 1995'te kurulmuştur. DTÖ'nün ne yaptığının özünü ayrıntılı biçimde ileriki bölümlerde tartışacağım. Dolayısıyla, burada sadece DTÖ'nün yönetim yapısı üzerinde odaklanayım.

DTÖ bir dizi gerekçeyle eleştirilmektedir. Pekçok kişi DTÖ'nün gelişmiş ülkelerin gelişen pazarları zorla açmakta kullandıkları bir âletten biraz daha fazlası olduğuna inanmaktadır. Bazıları ise, çokuluslu şirketlerin çıkarlarını genişletmek için bir araç olduğunu ileri sürmektedirler. Sonraki bölümlerde göstereceğim gibi bu eleştirilerin her ikisinde de doğruluk payı mevcuttur.

Fakat bu eleştirilere rağmen DTÖ, yönetiminde gelişmekte olan ülkelerin en çok söz sahibi oldukları uluslararası kuruluştur. İMF ve Dünya Bankası'ndan farklı olarak bir ülke-bir oya imkân vermesi anlamında demokratiktir (elbette 1,3 milyar nüfusla Çin ve yarım milyondan az bir nüfusla Lüksemburg'un her birine bir oy vermenin 'gerçekten' demokratik olup olmadığını tartışabiliriz). Ve, Güvenlik Konseyi'nin beş daimi üyesinin veto gücüne sahip olduğu Birleşmiş Milletler'dekinden farklı olarak DTÖ'deki hiçbir üyenin veto yetkisi yoktur. DTÖ bünyesindeki gelişmekte olan ülkeler sayısal avantajları nedeniyle, İMF ve Dünya Bankası'nda olduğundan çok daha fazla ağırlığa sahiplerdir.

Maalesef pratikte, oylar asla hesaba katılmamakta ve bu kuruluş gerçekte az sayıda zengin ülkeden oluşan bir oligarşi tarafından yönetilmektedir. Bakanlar düzeyindeki pekçok toplantıda (Cenevre 1998, Seattle 1999, Doa 2001, Cancun 2003) önemli müzakerelerin hepsinin nam-ı diğer Yeşil Odalarda 'sadece davetli olanlar'ın katılımıyla toplandığı söylenmektedir. Bu toplan-

---

MHP koalisyonu) Hükümeti'nin Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanlığı'na getirildi. Derviş, Uluslararası Para Fonu (İMF) ile müzakereleri yürüttü – ve özelleştirmelerin hızlandırılması ve hızla icrasının da içinde yer aldığı – bu doğrultudaki (aynı zamanda kendi adıyla anılan ve uygulaması hâlen devam eden) ekonomik paketi hazırladı. *–y.n.*

tılara sadece zengin ülkeler ve onların göz ardı edemeyecekleri gelişmekte olan ülkeler (örneğin, Hindistan ve Brezilya) davet edilmişlerdir. Özellikle 1999'daki Seattle toplantısı esnasında Yeşil Odalara davetsiz girmeye çalışan bazı gelişmekte olan ülke delegelerinin kelimenin anlamıyla dışarı atıldıkları söylenmektedir.

Fakat kararlar – muhtemelen bu kadar aşırı tedbirler olmasa bile –, zengin ülkeler lehine olacaktır. Zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkeleri kendi dış yardım bütçeleri aracılığıyla veya İMF, Dünya Bankası ve 'bölgesel' çoktaraflı finansal kuruluşların kredi kararları üzerindeki nüfuzlarını kullanarak tehdit edebilirler ya da rüşvet verebilirler.*

Bunlardan başka, iki ülke grubu arasında hem entelektüel hem de müzakere kaynakları bakımından çok geniş bir fark mevcuttur. Bir seferinde, Afrika'daki ülkesinin diplomatik hizmetinden henüz ayrılmış eski bir öğrencim ülkesinin Cenevre'deki DTÖ toplantılarına katılmak için kendisi dâhil sadece üç temsilcisi olduğunu söyledi. Bir günde genellikle bir düzineden fazla toplantı yapılıyordu. Dolayısıyla o ve meslektaşları birkaç toplantıyı listelerinden tamamen çıkarıp kalanları aralarında paylaşıyorlardı. Bunun anlamı her bir toplantıya sadece iki üç saat ayırabilmek demekti. Bazen toplantılara doğru ânda girip yararlı katkılar yapıyorlardı. Bazı başka zamanlarda o ölçüde şanslı değillerdi ve görüşülen konuyu anlamıyorlardı bile. Tersine, ABD – diğer aşırı ucu örneklemek bakımından – sadece fikrî mülkiyet hakları üzerinde çalışan düzinelerce temsilciye sahipti. Fakat eski öğrencim, kendi ülkesinin yine de şanslı olduğunu söyledi. Yirmiden fazla ülkenin Cenevre'de yerleşik tek bir temsilcisi dahi yok ve süreç birçoğu tarafından bir ya da iki kişiyle takip ediliyor. Bunun gibi pek çok hikâye anlatılabilir, fakat tümü uluslararası ticaret mü-

---

* Bu kuruluşlardan bazıları *Asya Kalkınma Bankası* (Asian Development Bank – ADB), *Amerikalılararası Kalkınma Bankası* the (Inter-American Development Bank – IDB), *Afrika Kalkınma Bankası* (African Development Bank – AFDB) ve eski komünüst rejimlerle ilgilenen *Avrupa Yeniden İnşa ve Kalkınma Bankası*'dır (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD).

zakerelerinin büyük ölçüde dengesiz bir olay olduğuna işaret ediyor. Bu müzakereler âdeta, bazılarının havadan bombardıman yaptığı, ama rakiplerinin sadece tabancayla karşılık verdikleri bir savaşa benziyor.

Kötü Samiriyeliler kazanıyorlar mı?

Neoliberal karşı-devrime öncülük eden İngiliz Başbakanı Margaret Thatcher bir defasında kendisini eleştirenleri 'Başka seçenek yok' diyerek azarladı. Bu tartışmanın özü, TINA (*There Is No Alternative* – Başka Seçenek Yok) diye bilinen ve Kötü Samiriyeliler tarafından resmedilen küreselleşme biçiminin içine işlemiştir.

Kötü Samiriyeliler küreselleşmeyi iletişim ve ulaşım teknolojilerindeki amansız gelişmelerin sonucu olarak sunmayı severler. Kendilerini eleştirenleri hangi zeytin ağacına kimin sahip olduğunu tartışan ve geçmişe takılıp kalan 'modern çağın makine düşmanları'[30] olarak resmetmeyi severler. Tarihsel akıntıya karşı durmanın – savaş-sonrası dönemde dünya ekonomisinin çöküşünün ve 1960'larda ve 1970'lerde gelişmekte olan ülkelerde devlet öncülüğündeki sanayileşmenin başarısızlığının kanıtladığı gibi – sadece felâkete sebep olacağı ileri sürülür. Tarihsel akışın gücü karşısında hayatta kalmanın sadece bir tek yolunun olduğu; küreselleşme denilen bu yolun herkese uyan beden ölçüsündeki Altın Deligömleği'ni (ki bu gömleğin bütün başarılı ekonomiler tarafından refaha giden yolda giyildiği iddia edilir) giymek olduğu ileri sürülür. Başka seçenek yoktur.

Bu bölümde, 'başka yol yok' sonucunun küreselleşmeye yol

---

[30] Makine Düşmanları [*makine kırıcılar–ed.*] (Luddites) 19. yüzyılın başında İngiltere'deki Sanayi Devrimi'ni makineleri yok ederek geriye çevirmeye çalışan o dönemin tekstil işçileridir. İsviçre'nin Davos kentinde 2003 yılında düzenlenen *Dünya Ekonomik Forumu*'nda (World Economic Forum) konuşan *Uluslararası Ticaret Odası* (International Chamber of Commerce) Başkanı Richard McCormick, küreselleşme-karşıtı protestocuları 'dünyayı ekonomik durgunluk için uygun bir yer hâline getirme gayretindeki; ve, iş dünyasına dönük saldırganca tutumları sebebiyle fakirlerin düşmanı konumundaki modern çağın makine düşmanları' olarak adlandırmıştır. Kaynak BBC internet sitesi, 12 Şubat 2003.

açan güçlerin kavrayışının daha temelden kusurlu bir yaklaşımdan kaynaklandığını ve tarihin de bu yaklaşımı teoriye uygun hâle getirmek için çarpıtıldığını gösterdim. Serbest ticaret, genellikle zayıf ülkelerce tercih edilmekten ziyade onlara dayatılmıştır. Seçme şansı olan ülkelerin çoğu, serbest ticareti çok kısa dönemler dışında tercih etmemişlerdir. Gelişmiş veya gelişmekte olan neredeyse bütün başarılı ekonomiler oldukları yere; kayıtsız şartsız küresel bütünleşme vasıtasıyla değil, dünya ekonomisiyle seçici stratejik bütünleşme yoluyla varmışlardır. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansı, – kendi politikalarını belirleme otonomisinden tamamen mahrum kaldıkları ilk küreselleşme dönemine (sömürgecilik rejimi ve eşitsiz anlaşmalar dönemi) veya pek de fazla otonomilerinin bulunmadığı dönemlere (geçen çeyrek asırda olduğu gibi) kıyasla – kendi politikalarını belirleyebildikleri ve sanayileşmeyi devlet öncülüğünde yürüttükleri 'eski kötü günlerde' çok daha iyiydi.

Küreselleşme, Kötü Samiriyelilerin iddia ettikleri gibi kaçınılmaz değildir. Çünkü küreselleşmeyi yönlendiren teknolojiden ziyade siyasettir (bu, insan isteği ve kararıdır). Eğer küreselleşmenin mertebesini belirleyen teknoloji olsaydı, dünyanın 1970'lerde (internet hariç, tüm modern ulaşım ve iletişim teknolojilerine sahip olduğumuz yıllar) 1870'lerden (buhar gemileri ve telgrafa dayandığımız yıllar) nasıl daha az küreselleştiğini açıklamamız imkânsız olacaktı. Teknoloji, sadece küreselleşmenin dış sınırlarını tanımlar. Küreselleşmeyi neyin şekillendirdiği ulusal politikalarla ne yaptığınıza ve tam olarak ne tür uluslararası anlaşmalar yaptığınıza bağlıdır. Eğer durum buysa, 'başka seçenek olmadığı' tezi yanlıştır. Başka seçenek vardır; daha doğrusu, hâlen süregiden neoliberal küreselleşmenin pekçok seçeneği bulunmaktadır. Kitabın geri kalanı bu seçenekleri inceleyecektir.

2.
Daniel Defoe'nin çifte yaşamı
Zengin ülkeler nasıl zengin oldular?

Robinson Crusoe'nun yazarı Daniel Defoe'nin renkli bir yaşamı vardı. Roman yazmaya başlamadan önce yünlü mallar, iççamaşırı, çorap, şarap ve tütün ithal eden bir işadamıydı. Kraliyet piyangolarında ve bir evin pencere sayısına göre tahsil edilen bir tür emlak vergisi olan kötü şöhretli 'pencere vergisini' toplayan Cam Vergisi Bürosu'nda hükümet için çalıştı. Ayrıca, etkili bir siyasî broşür yazarıydı ve ikili yaşamını bir hükümet casusu olarak sürdürdü. İlkin Avam Kamarası'nın muhafazakâr başkanı Robert Harley için casusluk yaptı. Sonra yaşamını, Harley'in baş siyasî düşmanı Robert Walpole'un Whig hükümeti için casusluk yaptığı günlerde daha da karmaşıklaştırdı.

Bir işadamı, roman yazarı, vergi tahsildârı, siyasî yorumcu ve casus olmak yeterince teşvik edici değilmiş gibi Defoe iktisatçıydı da. Yaşamının bu yanı casusluğundan bile az bilinir. *Robinson Crusoe* ve *Moll Flanders*'ın da aralarında bulunduğu romanlarından farklı olarak; Defoe'nin temel iktisadî eseri olan ve 1728'de yayınlanan *İngiliz Ticaretinin Bir Planı* [A Plan of the English Commerce] adlı kitabı şimdilerde neredeyse unutulmuştur. Paula Backscheider'ın ödül kazanan Defoe biyografisi bu kitabı genellikle, Defoe'nin Amerikan yerlilerine ilişkin görüşleri gibi önemsiz konulara atıflarla anarken; bu kitap Richard West'in yazdığı popüler Defoe biyografisinde anılmaz bile.[1] Bununla bir-

[1] Richard West (1998), *Daniel Defoe – The Life and Strange, Surprising Adventures* (Carroll & Graf Publishers, Inc., New York) ve Paula Backscheider (1990), *Daniel Defoe – His Life* (Johns Hopkins University Press, Baltimore).

likte bu kitap, Tudor döneminin sanayi politikasına dair eksiksiz ve kavrayışlı bir görünüm sunar; ki bu dönemin bugün bize öğretecek çok şeyi vardır.

Kitapta (bundan sonra kısaca *Bir Plan* denilecektir) Defoe, Tudor hükümdarları, özellikle VII. Henry ve I. Elizabeth tarafından korumacılığın, sübvansiyonların, tekel haklarının dağıtımının, devlet destekli sınaî casusluğun ve devlet müdahalesinin diğer araçlarının; dönemin Avrupa'sında bilinen en yüksek teknolojinin sahibi olan İngiliz yünlü kumaş endüstrisini geliştirmek için nasıl kullanıldığını anlatır. Tudor devrine kadar İngiltere, ithalatını finanse edebilmek için ham yün ihracatına dayalı olan nisbeten geri kalmış bir ekonomiydi. Yünlü kumaş imalât sanayii Aşağı Ülkeler'de (bugünkü Belçika ve Hollanda), özellikle de Flaman kentleri Bruges, Ghent ve Ypres'de yoğunlaşmıştı. İngiltere, ham yünü ihraç ediyor ve makûl bir kâr elde ediyordu. Fakat yünü elbiselere nasıl dönüştüreceklerini bilen diğer ülkeler, çok daha büyük kârlar elde ediyorlardı. Bu başkalarının yapamadığı zor işleri yapabilenlerin daha çok kâr edebileceği bir rekabet yasasıydı ve VII. Henry'nin 15. yüzyılın sonunda değiştirmek istediği bir durumdu.[2]

Defoe'ye göre, VII Henry yünlü kumaş imalâtına uygun yerlerin belirlenmesi için kraliyet memurlarını gönderdi.[3] Kendisin-

---

[2] Ancak, bunu deneyen ilk kişi o değildi. III. Henry ve I. Edward gibi daha önceki bazı İngiliz kralları da Flaman dokumacıları İngiltere'ye getirmeye çalıştılar. Buna ek olarak, III. Edward ham yün ticaretini merkezileştirdi ve yün ihracatı üzerine sıkı kontroller getirdi. Yünlü kumaş ithalatını yasakladı. Böylece, önde gelen Flaman üreticilerle rekabet edemeyen İngiliz üreticilere yer açtı. III. Edward ayrıca sembollerin gücünü çok iyi anlayan çok iyi bir siyasi propagandistti. O ve saray erkânı, kralın 'İngiliz malı satın alınması yönündeki politikası' (Gandi'nin swadeshi politikası gibi) için sadece İngiltere'de yapılmış giysiler giyiyorlardı. Edward, yün ticaretinin ülke için önemini vurgulamak amacıyla Lord Chancellor'a (Lordlar Kamarası'na başkanlık eden kişi) bir yün minder üzerinde oturması emrini verdi. Bu gelenek bugüne kadar gelmiştir.

[3] VII. Henry 'ülkesinin pek çok bölgesinde, özelikle *Yorkshire*'ın Batı Bölgesi'ndeki *Wakefield, Leeds* ve *Hallifax*'da yün imalâthaneleri kurdu. *Yorkshire*'ın Batı Bölgesi bu iş için özellikle düzenlenmiştir. Bu bölge çok sayıda su kaynağı, kömür ocağı ve bu tür işleri yürütmeye uygun şeyle doludur' (Bir Plan, s. 95).

den önceki kral III. Edward gibi Aşağı Ülkeler'den beceri sahibi işçileri kaçırttı.[4] VII. Henry ham maddenin yurt içinde ilâve işleme tâbi tutulmasını özendirmek için ham yün ihracatı üzerindeki vergiyi de yükseltti ve hattâ geçici olarak ihracını yasakladı. 1489'da ilâve işlemeyi yurt içinde özendirmek için üretimi tamamlanmamış giyim eşyası ihracını da yasakladı.[5] Oğlu VIII. Henry, aynı politikayı sürdürdü ve tamamlanmamış giyim eşyasının ihracını 1512'de, 1513'te ve 1536'da yasakladı.

Defoe'nin vurguladığı gibi VII. Henry'nin İngiliz imalâtçılarının Aşağı Ülkeler'deki ileri rakiplerini nasıl hızla yakalayabilecekleri gibi kuruntuları yoktu.[6] Kral, İngiltere sanayisinin işlenmesi gereken yün miktarıyla başedilebilecek ölçüde gelişmesiyle birlikte, sadece ham yün üzerindeki vergileri artırdı. Henry koyduğu yasağı, İngiltere'nin ürettiği tüm yünü işleme kapasitesine sahip olmadığı anlaşılınca hızla geri çekti.[7] Hakikâten İngiltere, *Bir Plan*'a göre I. Elizabeth'in hükümdarlığının ortasına yani 1578'e kadar; VII. Henry'nin 1489'da 'ithal ikâmeci endüstrileşme' politikasını başlatmasından yaklaşık 100 yıl sonra ham yün ihracını tamamıyla yasaklamaya yetecek büyüklükteki üretim kapasitesine sahip oldu.[8] Bununla birlikte, ihracat yasağının

---

[4] VII. Henry sanayileşme sürecinin başlangıç döneminde kendi halkını yönlendirmeleri için mükemmel imâlat becerisi olan çok sayıda yabancıyı gizlice satın aldı (Bir Plan, s. 96).

[5] G. Ramsay (1982), *The English Woollen Industry, 1500–1750* (Macmillan, London ve Basingstoke), s. 61.

[6] VII. Henry 'Flamanların bu işlerde eski ve tecrübeli olduklarını ve bu dönemde İngilizler tarafından bilinmeyen; öğrendiklerinde de taklit etmeyi beceremeyecekleri türden başka malların üretimine geçeceklerinin bilincindeydi. Dolayısıyla gerekeni tedrici olarak yapmalıydı. Bu çok büyük bir girişimdi ve azami ihtiyat ve dikkat gerektiriyordu. Bu girişim düşünmeden ele alınmamalı ve çok hassasiyetle sürdürülmeliydi' (Bir Plan, s.96).

[7] 'VII. Henry ne derhal Hollanda'ya yün ihracatını yasakladı ne de birkaç yıl sonrasına kadar ihracata daha yüksek gümrük vergileri uyguladı' (Bir Plan, s. 96). Ham yün ihracatının yasaklanmasına dair Defoe, VII. Henry'nin 'tasarımını tamamlamak için kendi hükümdarlığı döneminde yün ihracatına hiçbir zaman tam bir yasak getirmediğini' söylemektedir (Bir Plan, s. 96). Dolayısıyla, VII. Henry yün ihracatını yasaklamaya birkez niyetlenmesine rağmen emrinin ihlâli sonrasında yasağı tamamen kaldırmıştır. (Bir Plan s. 97).

[8] Bir Plan, s. 97–98.

birkez konmasıyla Aşağı Ülkeler'de hammaddeden yoksun kalan rakip imalâtçılar felâkete sürüklendiler.

VII. Henry tarafından uygulamaya konulan ve kendisini izleyenler tarafından sürdürülen politikalar olmaksızın – bütünüyle imkânsız olmasa bile – İngiltere'nin bir hammadde ihracatçısından, Avrupa'nın o zamanki ölçülerinde, yüksek teknolojiye dayanan bir sınaî merkeze dönüşmesi çok zor olacaktı. Bu, sanayi devrimini besleyen çok büyük hammadde ve gıda ithalatını finanse eden ihracat kazançlarının büyük bölümünü sağladı.[9] *Bir Plan*, kapitalizmin temel söylencesi olan, 'İngiltere başarılı olmuştur, çünkü refaha giden doğru yolu – yani serbest piyasayı ve serbest ticareti – diğer ülkelerden önce bulmuştur' söylencesini paramparça etmiştir.

İktisat hocaları tarafından genellikle 'rasyonel iktisadî insanın' katıksız örneği olarak kullanılan Daniel Defoe'nin kurmaca kahramanı Robinson Crusoe, neoliberal serbest piyasacı iktisadın kahramanıdır. Bu iktisatçılar, Crusoe'nun yalnız yaşamasına rağmen her zaman 'iktisadî' kararlar vermek zorunda olduğunu ileri sürerler. Crusoe maddî tüketim ve boş zaman isteğini tatmin etmek için ne kadar çalışacağına karar vermek zorundadır. Rasyonel bir insan olarak amacına erişmek için kesinlikle asgari ölçüde çalışır. Varsayalım, Crusoe daha sonra yakın bir adada tek başına yaşayan başka bir insanla karşılaşsın. Bu iki adam birbirleriyle nasıl ticaret yapacaklardır? Serbest ticaret teorisi diyor ki bir piyasanın işe dâhil edilmesi, Crusoe'nun durumunun doğasını temelden değiştirmeyecektir. Hayat büyük ölçüde Crusoe'nun kendi ürünü ve komşusununki arasında bir değişim oranı belirlemeye ihtiyaç duymasına dair ilâve husus dışında eskisi gibi sürer. Rasyonel bir insan olarak Crusoe doğru kararlar vermeyi sürdürecektir. Serbest piyasacı iktisatçılara göre, bunun böyle olması tam olarak bizim serbest piyasaların işlemesinde Crusoe'ya benzememiz sebebiyledir.

---

[9] Giysi ihracatı (çoğunlukla yün) 1700 yılında İngiliz ihracatının yaklaşık % 70'ini oluşturmaktadır ve 1770'lere kadar toplam ihracatın % 50'den fazlası buna dayanmıştır. A. Musson (1978), *The Growth of British Industry* (B.T. Batsford Ltd., London), s. 85.

Defoe'nin *Plan*'ının delillerle desteklediği iktisat bilimi türü Robinson Crusoe iktisadının tam tersidir. *Bir Plan*'da Defoe İngiliz yünlü kumaş imalâtını geliştiren şeyin serbest piyasa değil, devlet korumacılığı ve sübvansiyonlar olduğunu açıkça ortaya koyar. Ülkesinin etkin bir ham yün üreticisi olduğu ve böyle kalması gerektiğine dair piyasadan gelen sinyallere karşı çıkarak, VII. Henry bu tür hoşa gitmeyen gerçekleri kasten çarpıtmıştır. Böylelikle, İngiltere'yi nihayetinde önde gelen bir endüstriyel ülkeye dönüştüren süreci başlatmıştır. İktisadî kalkınma günlük yaşayan Robinson Crusoe gibi kişilerden daha ziyâde VII. Henry gibi geleceği inşa eden kişileri gerektirir.

Dolayısıyla bir casus olarak çifte hayatına ilâveten Defoe, farkına varmaksızın bir iktisatçı olarak da çifte hayat sürmüş; kendi iktisadî analizi serbest piyasanın ve serbest ticaretin sınırlarını açıkça gösterirken, kurmaca eserinde serbest piyasacı iktisadın başkahramanını yaratmıştır.

İngiltere dünyanın sorumluluğunu üstleniyor

Defoe çifte hayatına Tory (Muhafazakâr Parti) hükümeti için bir casus olarak başladı, fakat sonra, belirttiğim gibi Robert Walpole'un Whig hükümeti için casusluk yaptı. Kendi çağdaşları tarafından böyle anılmasa da Walpole genellikle ilk İngiliz Başbakanı diye bilinir.[10]

Walpole rüşvetçiliğiyle ünlenmiştir. 'Rüşvetçiliği düzenli bir sisteme dönüştürdüğü' söylenir. Kendisini şaşırtıcı biçimde 21 yıl (1721 – 1742) başbakanlıkta tutan ve aristokratik ünvanların, devlet ofislerinin ve ikramiyelerin dağıtımına dayanan güç temelini muhafaza etmek için maharetle yönetmiştir. Walpole'un siyasî becerileri Jonathan Swift'in romanı *Gulliver'in Seyahâtleri*'nin Flimnap karakteri ile ölümsüzleştirilmiştir. Flimnap, Lilliput imparatorluğunun başbakanı ve Lilliput'ta yüksek mevkiler-

[10] Bununla birlikte esas itibarıyla, Walpole bu ünvanı hak etmektedir. Çünkü kendisinden önceki hiçbir hükümet başkanı onun sahip olduğu siyasî güce sahip olmamıştır. Walpole ayrıca İngiliz başbakanlarının ünlü resmi konutu Downing Street 10 numara'da ikâmet eden ilk başbakan olmuştur (1735).

de bulunanların çocukça seçim yöntemi olan Halat Dansı'nın en iyi oyuncusudur.[11]

Bununla birlikte Walpole hayli yetenekli bir iktisat yöneticisiydi. Maliye bakanlığı döneminde borçların ödenmesine tahsis edilmiş bir 'iflas fonu' kurarak hükümetinin saygınlığını güçlendirmiştir. Kötü şöhretli Güney Denizi Balonu'nun (*South Sea Buble*)* arkasında bıraktığı finansal karmaşayı yönetme becerisine sahip tek kişi olduğu için 1721'de başbakan olmuştur.

Başbakan olunca Walpole İngiliz sanayi ve ticaret politikalarının odağını ciddi biçimde farklılaştıran bir politika reformunu uygulamaya soktu. Walpole'dan önce İngiliz hükümetinin politikaları genel olarak sömürgecilik ve Denizlerde Seyir Kanunu (*Navigation Act*) (Bu kanun İngiltere'yle ticarette tüm malların İngiliz gemileriyle taşınmasını zorunlu kılıyordu.) vasıtasıyla ticareti geliştirmeyi ve devlet gelirlerini artırmayı amaçlıyordu. Yünlü kumaş imalatının özendirilmesi en önemli istisnaydı. Fakat bu bile kısmen, daha çok devlet geliri elde etmek isteğiyle planlanmıştı. Walpole'un 1721'den sonra uygulamaya soktuğu politikalar; tersine, kasıtlı biçimde imalat sanayilerini özendirmeyi amaçlıyorlardı. Yeni kanunu uygulamaya sokarken kralın parla-

---

[11] Walpole, özellikle yolsuzlukları için Dr Samuel Johnson (*A Dictionary of the English Language*), Henry Fielding (Tom Jones) ve John Gay (*The Beggar's Opera*) gibi dönemin diğer önemli edebî kişiliklerinin ateşli eleştirilerine muhatap olmuştur. Walpole'a karşı söyleyecek bir şeyiniz olmadığı takdirde, Georgian edebiyat dünyasında esaminiz okunmazmış gibi görünmektedir. Onun edebiyatla bağlantısı burada da bitmez. Bir ara politikacı da olan dördüncü oğlu romancı Horace Walpole, Gotik roman türünün kurucusu olarak kabul edilmektedir. Horace Walpole'un, bir İran hikâyesindeki gizemli ada Serendip'ten (Sri Lanka olduğuna inanılır) hareketle, 'serendipity' ('tesadüfen ilginç buluşlar yapma yeteneği') kavramını uydurduğu da düşünülür.

* Güney Denizi Şirketi (The South Sea Company) 1711'de Defoe'nun ilk casus ustası Robert Harley tarafından kurulmuştur. Bu şirkete İspanyol Güney Amerikası'nda şahsına münhasır ticaret imtiyazları tanınmıştı. Şirket gerçekte pek az kâr ediyordu. Fakat, potansiyel ticaretinin değeri hakkında aşırı iddialı dedikodularla hisselerine dair övgüler yağdırıyordu. Şirketin hisse senedi fiyatının Ocak ve Ağustos 1720 arasındaki yedi ay içinde on kat artmasıyla bir spekülatif çılgınlık gelişti. Hisselerin fiyatı daha sonra düşmeye başladı ve 1721'in başına kadar Ocak 1720'de olduğu yere geri döndü.

mentoda yaptığı konuşma aracılığıyla Walpole: "Sınaî malların ihracatı ve yabancı hammaddelerin ithalatı kadar hiçbir şeyin kamunun yararına katkı sağlamadığı ortadadır" diyordu.[12]

Walpole'un 1721 kanunu esasen İngiliz imalât sanayilerini yabancı rekabetten korumayı, bunları sübvanse etmeyi ve ihracata teşvik etmeyi amaçlıyordu.[13] İmalâtta kullanılan hammaddeler üzerindeki gümrük vergileri indirilirken, hatta tümüyle kaldırılırken, ithal edilen yabancı sınaî mallar üzerindeki gümrük vergileri ciddi ölçüde yükseltildi. Sanayiye dayanan ihracat, sübvansiyonları da içeren bir dizi tedbirle teşvik edildi.[14] Nihayet, dürüst olmayan imalâtçılar İngiliz mallarının yabancı pazarlardaki itibarına zarar vermesin diye sınaî malların, özellikle tekstil ürünlerinin kalite kontrollerinin yapılması için düzenlemeler getirildi.[15]

Bu politikalar Japonya, Kore ve Tayvan gibi Doğu Asya'nın II. Dünya Savaşı sonrasındaki 'mucize ekonomileri' tarafından aynı ölçüde başarıyla uygulananlarla çarpıcı biçimde benzerdir. İhraç edilen sınaî malların üretiminde kullanılan girdiler üzerin-

---

[12] F. List (1841), *The National System of Political Economy*, 1841'de yayınlanan orijinal Almanca basımından Sampson Lloyd tarafından 1885'te İngilizce'ye çevrilmiştir (Longmans, Green, and Company, Londra), s. 40.

[13] Ayrıntılar için bkz.: N. Brisco (1907), *The Economic Policy of Robert Walpole* (The Columbia University Press, New York), s. 131–133, s. 148–155, s. 169–171; R. Davis (1966), 'The Rise of Protection in England, 1689–1786', *Economic History Review*, vol. 19, no. 2, s. 313–314; J., McCusker (1996), 'British Mercantilist Policies and the American Colonies' S. Engerman ve R, Gallman (ed.) içinde, *The Cambridge Economic History of the United States, Vol. 1: The Colonial Era* (Cambridge University Press, Cambridge), s. 358; C. Wilson (1984), *England's Apprenticeship, 1603–1763*, 2'inci ed. (Longman, Londra ve New York), s. 267.

[14] 1731 ve 1733 yıllarında sırasıyla yelken bezine ve rafine şekere verilen mevcut ihracat sübvansiyonları (o zamanlar 'mükâfatlar' olarak adlandırılıyordu) artırılırken; ipekli ürünler (1722) ve barut (1731) gibi yeni ihraç mallarına da sübvansiyonlar verilmeye başlandı.

[15] Brisco'nun sözleriyle, 'Walpole, çok rekabetçi bir piyasada başarılı bir şekilde satış yapmak için, malların yüksek standartlarda olması gerektiğini anladı. Rakiplerini alt etmek için çok istekli olan bir üretici, mallarının kalitesini düşürecek; bu ise diğer İngiliz yapımı malların itibarı üzerinde de olumsuz sonuçlar yaratacaktır. O hâlde malların yüksek standartta olmalarını güvence altına almak için tek yol imalât sürecinde devlet denetimidir' (Brisco, 1907, s. 185).

den ödenen gümrük vergilerinin iadesi* ve hükümetlerce ihraç ürünleri kalite standartları konulması** gibi, 1950'lerde Japon politika yapıcıları tarafından icat edildiğine inanılan politikalar (ben de öyle olduklarını sanıyordum), gerçekte daha erken dönemlerdeki İngiliz buluşlarıdır.[16]

Walpole'un korumacı politikaları, İngiliz imalât sanayicilerinin Kıta Avrupasındaki rakiplerini yakalamalarına ve nihayetinde hızlanıp önlerine geçmelerine yardım ederek, sonraki yüzyılda yürürlükte kaldı. İngiltere 19. yüzyılın ortasına kadar hayli korumacı bir ülkeydi. 1820'de İngiltere'nin sınaî mallar ithalatında ortalama gümrük tarife oranı, Alçak Ülkeler'deki % 6-8, Almanya ve İsviçre'deki % 8-12 ve Fransa'daki % 20'ye kıyasla % 45-55'ti.[17]

Bununla birlikte gümrük tarifeleri İngiliz ticaret politikasının cephaneliğindeki tek silâh değildi. İş sömürgelerine geldiğinde İngiltere, gelişmesini istemediği ileri sınaî faaliyetlere doğrudan

---

* Bu, sanayicinin bir mal ihraç ettiğinde bu malın üretiminde kullanılan ithal girdiler için ödediği gümrük vergisinin kendisine geri ödendiği bir uygulamadır ve bir ihracatı teşvik yoludur.

** Bu, hükümetin ihraç ürünleri için asgari kalite standartları belirlediği ve bunlara uymayan ihracatçıları cezalandırdığı bir uygulamadır. Burada ihracatçı ülkenin imajına zarar veren standart dışı ihraç ürünlerinin engellenmesi amaçlanır. Bu yöntem malların iyi bilinen markaları olmadığında ve bunlar menşe ülkeye göre tanımlandıklarında özellikle yararlıdır.

16 Brisco (1907, s. 153) ihracatta ilk vergi iadesinin William ve Mary'nin saltanatı altında, bira, malt, keskin bira, elma şarabı ve armut şarabı için verildiğine işaret eder.

17 Almanya, İsviçre ve Alçak Ülkeler (Belçika ve Hollanda 1815-1830 arasında birleşik bir ülkeydi) için istatistikler şu kaynaktan alınmıştır: P. Bairoch (1993), *Economics and World History – Myths and Paradoxes* (Wheatheaf, Brighton), s. 40, tablo 3.3. Bairoch hesaplanmasındaki zorluklar nedeniyle, Fransa için istatistik vermemiştir. Fakat John Nye Fransız istatistiklerinin geneli için (sadece imalât sanayi için değil) 1821-1825 dönemi için gümrük makbuzlarına dayanan tarife oranının % 20,3 olduğunu belirtmektedir. İngiltere için buna karşılık gelen değerin % 51,3 olduğu göz önüne alındığında (ki bu Bairoch'un verdiği % 45-55 aralığına uygundur), Fransa'da sınaî mallar üzerindeki ortalama tarife oranının yaklaşık % 20 olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bkz. J.Nye (1991), 'The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 51. no. 1.

yasak koymaktan memnundu. Walpole, Amerikalıları yüksek katma değerli çelik ürünleri yerine düşük katma değerli pik ve çubuk demir üretiminde uzmanlaşmaya zorlayarak, yeni çelik kesme ve haddeleme fabrikalarının inşasını yasaklamıştır.

İngiltere iç ve dış pazarlarda kendi ürünleriyle rekabet eden sömürgelerinden İngiltere'ye ve başka ülkelere ihracatı da yasaklamıştır. O zamanlar kendi ürettiğinden daha üstün olan Hintli pamuklu tekstil ürünlerinin ('*calicoes*') İngiltere'ye ithalatını yasaklamıştır. 1699'da İrlanda'nın yünlü kumaş endüstrisini yok ederek ve Amerika'daki yünlü imalâtının ortaya çıkışını baskı altına alarak, sömürgelerinden üçüncü ülkelere yünlü giyim eşyası ihracatını yasaklamıştır.

Nihayet, sömürgelerinde birincil emtia üretimini teşvik eden politikalar benimsemiştir. Walpole, Amerikan sömürgelerinde üretilen kendir, tahta ve kereste gibi hammaddeler üzerine ihracat sübvansiyonları koymuş ve gümrük vergilerini kaldırmıştır. Walpole, sömürgelerde yaşayanların birincil emtiaların üretimine saplanıp kalmalarını ve hiçbir zaman İngiliz sömürgecilere rakip olamamalarını tümüyle teminat altına almak istiyordu. Dolayısıyla, sömürgelerde yaşayanlar en kârlı 'ileri teknoloji' sanayilerini İngiltere'nin ellerine terk etmeye zorlandılar. Bu durum İngiltere'ye dünyanın gelişme sürecinin en ileri safhasında bulunmaktan kaynaklanan yararların tadını çıkarma garantisi veriyordu.[18]

İngiliz ekonomisinin çifte hayatı

Dünyanın ilk ünlü serbest piyasa iktisatçısı olan Adam Smith, Walpole'un başmimarı olduğu ve kendisinin 'merkantilizm' diye adlandırdığı sisteme öfkeyle saldırdı. Adam Smith'in başyapıtı *Ulusların Zenginliği*, İngiliz merkantil sisteminin zirvesine eriş-

[18] Brisco (1907, s. 165) Walpole'un politikasının bu yönünü şöyle özetlemektedir: 'Ticarî ve sınaî düzenleme girişimleri, sömürgelerdeki hammadde üretimini İngiltere'nin ihtiyaç duyduğu maddelerle sınırlandırmak; bir şekilde İngiltere ile rekabete girişecek alanlarda sınaî üretimi caydırmak ve bu ülkelerin kendi pazarlarını sadece İngiliz tüccar ve imalâtçılara açmalarını özendirmek için yapılıyordu'.

tiği 1776 yılında yayınlandı. Smith sistemin yaratıyor olduğu rekabetin korumacılık, sübvansiyonlar ve tekel imtiyazlarının ihdası yoluyla sınırlandırılmasının İngiliz ekonomisi için kötü olduğunu ileri sürüyordu.*

Adam Smith, Walpole'un politikalarının devrinin geçtiğinin farkındaydı. Bu politikalar olmaksızın pek çok İngiliz sanayi dalı, kendilerinden üstün yabancı rakiplerini yakalama şansı elde edemeden önce silinmiş olacaklardı. Fakat İngiliz sanayileri uluslararası düzeyde birkez rekabet gücü kazanınca; korumacılık, eskiye kıyasla daha az gerekli hatta rakipleri de korumacılığa sevk eden bir noktaya geldi. Smith'in gözlemlediği gibi, artık korunmaya ihtiyaç duymayan endüstrilerin korunması, bunların eski dinamizmlerini ve etkinlik düzeylerini yitirmelerine yol açıyordu. Dolayısıyla serbest ticareti benimsemek şimdi gittikçe artan ölçüde İngiltere'nin menfaatineydi. Bununla birlikte Smith kendi zamanının ötesindeydi. Görüşleri hakikaten etkili olmadan önce başka bir kuşağın daha geçmesi gerekiyordu ve *Ulusların Zenginliği*'nin yayımından 84 yıl sonrasına kadar İngiltere gerçek anlamda bir serbest ticaret ülkesi olmadı.

Ulusların Zenginliği'nin yayınından kırk yıl sonrasında 1815'teki Napolyon Savaşları'nın sonuna kadar, Belçika ve İsviçre gibi ülkelerin liderliği elde tuttukları birkaç alan dışındaki tüm alanlarda teknolojik liderliğe sahip olan İngiliz sanayicileri, dünyada güçlü biçimde yer edinmişlerdi. İngiliz imalâtçılar serbest ticaretin artık kendi menfaatlerine uygun olduğunu kavradılar ve bunu savunmaya giriştiler (daha önce söylediğim gibi kendilerine uygun olduğunda ticareti sınırlamaktan doğal olarak memnunlardı; örneğin pamuklu kumaş imalâtçılarının, yabancı rakiplere katkı sağlayabilecek tekstil makinaları ihracatı söz konusu olduğunda yaptığı gibi). Özellikle, imalâtçılar ülkenin ucuz

* Bununla birlikte Smith bir serbest piyasacı iktisatçı olduğundan daha fazla bir yurtseverdi. Smith, Denizcilik Kanunları ile getirilen piyasa koşullarını bozan düzenlemeleri, İngiltere'deki ticarî düzenlemelerin en akıllıcası olarak övmesinden de anlayabileceğimiz gibi serbest piyasa ve serbest ticareti sadece bunların İngiltere için iyi olduğunu düşünmesi sebebiyle destekliyordu.

tahıl ithalat kabiliyetini sınırlayan Mısır Kanunları'nın yürürlükten kaldırılması için ısrarla uğraşmışlardır. Bunlar için ucuz gıda daha önemliydi. Çünkü ucuz gıda ücretleri düşürüp kârları artırabilirdi.

Mısır Kanunu karşıtı kampanya; iktisatçı, politikacı ve borsa oyuncusu David Ricardo'ya çok yardım etmiştir. Ricardo böylelikle, bugün bile serbest ticaret teorisinin özünü oluşturan karşılıklı üstünlükler teorisini ortaya koydu. Ricardo'dan önce dış ticaretin sadece bir ülke bir şeyi ticaret ortağından daha ucuza yapabildiğinde anlam taşıdığı düşünülürdü. Sağduyuya dayanan bu gözlemi zekice tersine çevriren Ricardo; bir ülke her şeyi diğerinden daha ucuza üretebilse bile, iki ülkenin kendi aralarında ticaret yapmalarının anlamsız olmayacağını ileri sürdü. Bu ülke her malın üretiminde diğerinden daha etkin olmasına karşın, ticaret ortağına kıyasla maliyet avantajının en yüksek olduğu alanlarda uzmanlaşarak ticaretten yine de kazançlı çıkabilirdi. Tersine, ticaret ortağına kıyasla diğer ülke hiçbir ürünün üretiminde maliyet avantajına sahip olmasa da, eğer en az maliyet dezavantajına sahip olduğu ürünlerde uzmanlaşırsa o da ticaretten kazançlı çıkabilirdi. Bu teori ile Ricardo 19. yüzyılın serbest ticaretçilerine, serbest ticaretin her ülkeye yarar sağladığını ileri sürmeleri için basit fakat güçlü bir araç sağlamıştır.

Ricardo'nun teorisi kendi dar sınırları içinde bütünüyle doğrudur. Karşılaştırmalı üstüklükler teorisi haklı olarak *mevcut teknoloji düzeyini veri kabul etmekte* ve ülkelerin nisbeten daha rekabetçi oldukları alanlarda uzmanlaşmalarının kendileri için daha iyi olacağını söylemektedir. Kimse bu görüşe karşı çıkamaz.

Fakat bir ülke başka birkaç ülkenin yapabildiği daha zor şeyleri yapabilmek ve ekonomisini geliştirmek amacıyla daha ileri teknolojileri elde etmek istediğinde Ricardo'nun teorisi işe yaramaz. Yeni teknolojilerin absorbe edilmesi zaman ve tecrübe gerektirir. Dolayısıyla teknolojisi geri olan üreticiler bu öğrenme döneminde dış rekabete karşı korunmaya ihtiyaç duyarlar. Bu tür bir koruma, ülke daha iyi ve daha ucuz ürünleri ithal etme şansını kullanmadığı için maliyetlidir. Bununla birlikte eğer bu ülke ileri sanayi dallarını geliştirmek istiyorsa, bu bedelin ödenmesi

zorunludur. Görüldüğü gibi Ricardo'nun teorisi *statükoyu* kabul edenler için uygundur ama değiştirmek isteyenlere uymaz.

İngiliz ticaret politikasındaki büyük değişim 1846'da Mısır Kanunları yürürlükten kaldırıldığında ve pek çok sınaî mal üzerindeki gümrük tarifesi iptal edildiğinde ortaya çıkmıştır. Serbest ticaret yanlısı iktisatçılar bugün Mısır Kanunları'nın yürlüklükten kaldırılmasını Adam Smith ve David Ricardo'nun bilgeliklerinin, yanlış olduğu hâlde dirençle savunulan merkantilizm üzerindeki nihaî zaferi olarak resmetmeyi seviyorlar.[19] Columbia Üniversitesi'nden zamanımızın önde gelen serbest ticaret yanlısı Jagdish Bhagwati bunu bir 'tarihî geçiş' olarak adlandırmaktadır.[20]

Bununla birlikte, bu dönemi bilen pek çok tarihçi, Mısır Kanunu karşıtı kampanyanın biricik amacının gıda fiyatlarını ucuzlatmak olduğunu işaret ederler. Bu aynı zamanda, tarımsal ürünler ve birincil malzemeler için kendi iç pazarını genişleterek Kıta Avrupasındaki sanayileşmeye yönelişi durdurmayı hedefleyen bir 'serbest ticaret emperyalizmiydi' de.[21] İngiltere tarımsal ürün-

---

[19] 1980'li yıllarda dış ekonomik ilişkiler konusundan sorumlu olan Avrupa Birliği yetkilisi Willy de Clercq dikkatle şunları söylemiştir: 'Yaygın merkantilizme kıyasla değerlendirildiğinde, serbest ticaret ilk kez sadece; David Ricardo, John Stuart Mill ve David Hume, Adam Smith ve İskoç Aydınlanma hareketine mensup başkaları tarafından sağlanan teorik meşruiyetin sonucunda ve on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısındaki tek ve nispeten merhametli süper güç ya da hegemon İngiltere tarafından sağlanan göreli istikrarın bir sonucu olarak gelişebilmiştir. W. de Clercq (1996), 'The End of History for Free Trade?' in J. Bhagwati & M. Hirsch (ed.), *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel* (The University of Michigan Press, Ann Arbor), s. 196.

[20] J. Bhagwati (1985), *Protectionism* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts), s. 18. Bugünün diğer serbest ticaret yanlısı iktisatçılarıyla birlikte Bhagwati, bu döneme çok büyük önem vermektedir. Öyle ki *Protectionism* [Korumacılık] adlı kitabının kapağında, siyasî *Punch* adlı hiciv dergisinin 1845'te yayınlandığı bir karikatüre yer vermektedir. Bu karikatürde dönemin başbakanı Robert Peel, Mısır Kanunu-karşıtı kampanyanın önde gelen isimlerinden Richard Cobden tarafından elinden tututup serbest ticaretin erdemli yoluna doğru yönlendirilen aptal bir oğlan olarak resmedilmektedir.

[21] C. Kindleberger (1978), 'Germany's Overtaking of England, 1806 to 1914' (bölüm 7) *Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth* (Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts) içinde, s. 196.

lerde kendi iç pazarını geniş şekilde dışa açarak, tarıma geri dönmeleri için rakiplerinin akıllarını çelmek istedi. Mısır Kanunu karşıtı hareketin lideri Richard Cobden şunları ileri sürmüştür: 'Mısır Kanunları olmaksızın, Amerika ve Almanya'da fabrika sisteminin yer bulması her durumda imkânsızdı. Fabrika sistemi; Fransa, Belçika ve İsviçre'yle birlikte Amerika ve Almanya'da, bu ülkelerin daha ucuza beslenen sanayicilerine İngiliz zanaatkârının yüksek fiyatlı yiyeceği sunularak teşvik edilmeksizin katiyen hâlihazırda eriştiği düzeye gelemeyecekti.'[22] Aynı ruhla 1840'ta, hem Ticaret Kurulu üyesi hem de Mısır Kanunu Karşıtı Birlik'in en önemli üyelerinden biri olan John Bowring, Alman Gümrük Birliği'ne (*Zollverein*) üye devletlere, buğday üretiminde uzmanlaşmalarını ve İngiliz fabrikalarını satın almak için buğday satmalarını açıkça tavsiye etmiştir.[23] Daha ötesi, gümrük tarifeleri 1860'a kadar tamamen kaldırılmamıştır. Başka bir ifadeyle, tanınmış iktisat tarihçisi Paul Bairoch'un bir seferinde belirttiği gibi İngiltere serbest ticareti ancak 'yüksek ve uzun süreli gümrük engellerinin ardında' rakipleri karşısında teknolojik liderliği ele geçirdiğinde benimsemiştir.[24] Friedrich List'in 'merdiveni itmekten' söz ettiğini söylemeye bile gerek yoktur.

---

[22] Burada yer verilen ifade şu kaynaktan alınmıştır: *The Political Writings of Richard Cobden*, 1868, William Ridgeway, London, vol. 1, s. 150; izleyen kaynakta atıf yapıldığı gibi: E. Reinert (1998), 'Raw Materials in the History of Economic Policy – Or why List (the protectionist) and Cobden (the free trader) both agreed on free trade in corn', G. Cook (ed.), *The Economics and Politics of International Trade – Freedom and Trade, Volume 2* (Routledge, London) içinde, s. 292.

[23] Bkz. D. Landes (1998), *The Wealth and Poverty of Nations* (W.W. Norton & Company, New York), s. 521.

[24] Bairoch (1993), s. 46. 19. yüzyılın başlarında bir Fransız Araştırma Komisyonu tarafından 'İngiltere'nin refahın zirvesine ancak, koruma ve yasaklama sisteminde yüzyıllar boyunca ısrar ederek ulaştığı" ileri sürülmektedir. Bu ifadeye atıf yapan kaynak: W. Ashworth (2003), *Customs and Excise – Trade, Production, and Consumption in England, 1640–1845* (Oxford University Press, Oxford) s. 379.

Amerika da kavgaya katılıyor

İngiltere'nin ikiyüzlülüğünün en iyi eleştirisi bir Alman tarafından yapılabilirdi; fakat politikaları bakımından İngiltere'nin merdiveni itişine en iyi direnen ülke Almanya değildi. Yaygın olarak, serbest ticaret yanlısı İngiltere'nin karşısındaki, korumacılık yanlısı ülke diye bilinen Fransa da değildi. Gerçekte karşıt-denge İngiltere'nin eski sömürgesi ve bugünün serbest ticaret şampiyonu ABD tarafından sağlanıyordu.

Amerika'ya İngiliz yönetimi altındayken tam bir sömürgesi muamelesiyle yaklaşıldı. Doğal olarak Amerika kendi yeni endüstrilerini koruması için ihtiyaç duyduğu gümrük tarifelerini kullanmaktan mahrum bırakıldı. İngiliz ürünleriyle rekabet eden malları ihraç etmesi yasaklandı. Hammadde üretmesi için sübvansiyon verildi. Bundan başka Amerikalıların ne imâl edebileceği üzerine kısıtlamalar konuldu. Bu politikanın gerisindeki ruh en iyi William Pitt the Elder tarafından 1770'de söylenen bir sözle özetlenir. Amerika'daki sömürgelerde yeni endüstrilerin ortaya çıktığı işitilince William Pitt the Elder ünlenen ş sözleri söylemiştir: '[Yeni İngiltere] sömürgelerinin bir at nalı kadar sınaî imalât yapmalarına izin verilmemelidir'.[25] Gerçekte, İngiliz politikaları bu ifadenin imâ ettiğinden biraz daha hoşgörülüydü: Bazı sınaî faaliyetlere izin verilyordu. Fakat ileri teknoloji ürünlerinin imalâtı yasaklanmıştı.

Tüm İngilizler, Pitt kadar katı yürekli değillerdi. Bazıları Amerikalılara serbest ticareti tavsiye ederek onlara yardım ettiklerine ikna olmuşlardı. Serbest piyasacı iktisadın İskoç babası Adam Smith ciddi şekilde Amerikalılara imalât sanayiini geliştirmemelerini tavsiye etmiştir. Smith 'Avrupa'da üretilen sınaî malların ithalatının durdurulması yönündeki herhangi bir teşebbüsün Amerika'nın gerçek refaha ve büyüklüğe doğru ilerlemesini sağlamak yerine engelleyeceğini' ileri sürmüştür.[26]

---

[25] Bu ifadeye atıf yapan kaynak: List (1841), s. 95. Pitt o dönemdeki konumuyla, the Earl of Chatham olarak anılmaktadır.

[26] Alıntı tam olarak şöyledir: 'Amerikalılar ya uzlaşarak ya da zor kullanarak Avrupalı imalâtçılardan sınaî mal ithalatını durdurdukları ve böylelikle benzer malları üretebilen kendi yurttaşlarına benzer tekeller verdikleri ve bun-

Pekçok Amerikalı – ilk dışişleri bakanı ve üçüncü başkan Thomas Jefferson dâhil – aynı fikirdeydiler. Fakat diğerleri bu görüşe şiddetle karşı çıktılar. Bunlar ülkedeki imalat sanayilerinin gelişmesine ihtiyaç duyulduğunu ve bu amaçla hükümetin, kendilerinden önce İngiltere'nin yaptığı gibi, korumacılığı ve sübvansiyonları kullanması gerektiğini ileri sürüyorlardı. Bu hareketin entelektüel lideri, sonradan görme bir zengin olan Alexander Hamilton adlı yarı-İskoçtu.

Hamilton, Karaib adalarından Nevis'te bir İskoç seyyar satıcının ve Fransız kökenli bir kadının gayrimeşru çocuğu olarak doğdu (Hamilton'un babası doğruluğu şüpheli bir aristokratik soy iddiasında bulunurdu). Hamilton katıksız zekâsı ve sınırsız enerjisi sayesinde iktidara tırmandı. Bağımsızlık Savaşı'nda 22 yaşındaydı ve George Washington'ın yaveriydi. 1789'da şoke edici ölçüde genç bir yaşta, 33'ünde, ülkenin ilk maliye bakanı (hazine sekreteri) oldu.

1791'de Hamilton ABD Kongresi'ne *Sınaî İmalâtçılar Konusundaki Rapor*'unu (bundan sonra *Rapor* olarak anılacaktır) sundu. Rapor'da Hamilton, ülkede sanayiyi geliştirmek için büyük bir programa ihtiyaç duyulduğuna dair görüşünü açıklıyordu. Düşüncesinin özü şuydu: ABD gibi geri kalmış bir ülke 'başlangıç dönemlerinde bulunan endüstrilerini' yabancı rekabetten korumalı ve bunları kendi ayakları üzerinde durabilecekleri noktaya kadar desteklemelidir. Kendi genç ülkesine bu tür bir hareket rotası önerirken, o zamanın ikinci sınıf bir üniversitesinden (King College of New York, şimdiki Columbia Üniversitesi) sadece genel toplum bilimleri derecesi alan 35 yaşındaki küstah maliye bakanı dünyanın en ünlü iktisatçısı Adam Smith'in tavsiyesine açıkça karşı çıkıyordu.

---

ların kullanımına ellerindeki sermayenin önemli bir kısmını tahsis ettikleri taktirde; kendi yıllık üretimlerinin değerinin artışını hızlandırmak yerine yavaşlatacaklar; ülkelerinin gerçek refaha ve büyüklüğe doğru ilerleyişini özendirmek yerine engelleyeceklerdir.' Adam Smith (1776), *The Wealth of Nations*, 1937 Random House baskısı, s. 347–8. Smith'in görüşleri daha sonra, saygı gören 19. yüzyıl Fransız iktisatçısı Jean-Baptise Say tarafından tekrarlanmıştır. List (1841; s.99) Say'ın 'Polonya gibi' ABD'nin tarımsal bir ekonomiye dayanması ve sınaî imalatı bırakması gerektiğini söylediği bildirmektedir.

Gösterdiğim gibi 'bebek endüstrileri' koruma uygulaması daha önce de vardı. Fakat bunu ilk kez bir teoriye dönüştüren ve adlandıran kişi Hamilton'dur ('bebek endüstri' terimi onun tarafından icat edilmiştir). Teori daha sonra, genellikle yanlış biçimde bu teorinin babası olarak bilinen Frederich List tarafından geliştirilmiştir. List başlangıçta hakikâten bir serbest ticaret ticaret yanlısıydı; dünyanın ilk serbest ticaret anlaşmalarından biri olan Alman *Zollverein*'ın veya Gümrük Birliği'nin önde gelen savunucularından biriydi. List bebek endüstri tezini 1820'lerde ABD'deki siyasî sürgün dönemi esnasında Amerikalılardan öğrendi. Hamilton'un bebek endüstri tezi pek çok ülkenin ekonomik gelişme programına kuşaklar boyunca esin kaynağı ve serbest ticaret yanlısı iktisatçılar için umacı (*bête noire*) olmuştur.

Hamilton *Rapor*'da ülkesinin sınaî kalkınması bakımından bir dizi tedbir önermiştir. Bunlar arasında korumacı gümrük tarifeleri ve ithalat yasakları, sübvansiyonlar, çok kritik hammaddeler için ihracat yasakları, sınaî girdiler için ithalatta liberalizasyon ve gümrük verigisi iadeleri, icâtlar için ödüller ve patentler, ürün standartlarının düzenlenmesi ile finansal ve ulaştırma altyapısının geliştirilmesi vardır.[27] Hamilton'un haklı olarak bu politikaların

[27] Hamilton, bu önlemleri on bir gruba ayırmıştır. Bunlar: (i) koruyucu vergiler (eğer modern terminolojiye çevrilirse, tarifeler); (ii) 'rakip ürünlerin yasaklanması veya yasaklara eşdeğer vergilendirme' (ithalat yasakları veya engelleyici tarifeler); (iii) 'sınaî imalâtta kullanılan malzemenin ihracatının yasaklanması' (endüstriyel girdiler üzerindeki ihracat yasakları); (iv) 'parasal destekler' (sübvansiyonlar); (v) 'primler' (önemli yenilikler için özel sübvansiyonlar); (vi) 'sınaî imalâtta kullanılan malzemeler üzerindeki ithalat vergisi muafiyeti' (girdi ithalatında liberalizasyon); (vii) 'sınaî imalâtta kullanılan malzeme üzerindeki ithalat vergisinin iadesi' (ithal edilen endüstriyel girdiler için gümrük vergisi iadesi); (viii) 'özellikle makinalarla ilişkili olmak üzere, yurtiçinde yeni icât ve buluşların teşvik edilmesi ile başka ülkeler kaynaklı olmakla birlikte bu tür yeniliklerin Amerika Birleşik Devletleri'ne girişinin teşvik edilmesi' (ödüller ve icatlar için patentler); (ix) 'sınaî malların denetiminde adaletli düzenlemeler (ürün standartları düzenlenmeleri); (x) 'parasal kazançların bir yerden bir yere naklinin kolaylaştırılması' (finansal gelişme); ve (xi) 'mal taşımacılığının kolaylaştırılması' (taşımacılığın geliştirilmesi). Alexander Hamilton (1789), *Report on the Subject of Manufactures*. Bu metin izleyen kaynaktan alınmıştır: *Hamilton – Writings* (The Library of the America, New York, 2001), s. 679–708.

uygulanmasında çok ileri gidilmesinin yaratabileceği sakıncalara dair uyarısı bir yana, bunlar her durumda hayli etkili ve 'aykırı' politikalardı. Eğer Hamilton bugün gelişmekte olan bir ülkenin maliye bakanı olsaydı, İMF ve Dünya Bankası onun ülkesine borç vermeyi kesinlikle reddeder ve bakanlıktan alınması için girişimde bulunurlardı.

Hamilton'un *Rapor*'unun sonrasında Kongre'nin çalışmaları onun tavsiyelerinin çok gerisinde kaldı. Bu durumun sebebi büyük ölçüde, o dönemdeki ABD siyasetine ülkenin sanayisinin gelişmesinde hiçbir menfaati olmayan Güneyli çiftlik sahiplerinin hâkim olmasıydı. Bu kişilerin tarımsal ürün ihracatından elde ettikleri kazançla, mümkün olan en düşük fiyattan Avrupa'dan sınaî mallar ithal edebilmek istemeleri şaşırtıcı değildi. Hamilton'un *Rapor*'undan sonra yabancı sınaî mallar üzerindeki ortalama gümrük tarife oranı %5'ten yaklaşık %12,5'e yükseltildi. Fakat bu oran, bu ürünleri satın alanları, Amerikan endüstrilerini desteklemeye sevk etmek için çok düşüktü.

Hamilton 1795'te, evli bir kadınla olan evlilik dışı ilişkisinin çevrelediği skandalın ardından, programını daha ileriye götürme şansını yitirerek hazine sekreterliği görevinden istifa etti. Deli dolu olsa da bu zeki adamın hayatı, kendisine meydan okuyan Aaron Burr tarafından New York'taki bir tabanca düellosunda 50'inci yılında bitirildi. Aaron Burr, Hamilton'un sonradan siyasî rakibine dönüşen eski bir arkadaşı ve Başkan Thomas Jefferson'ın yardımcısıydı.[28] Bununla birlikte, Hamilton'un programı-

[28] Burr ve Hamilton gençlik arkadaşıydılar. Ancak, 1789 yılında, Burr arkadaşına sadakatini yitirdi ve Hamilton'ın adayı için kampanya yürütmesine rağmen Vali George Clinton'ın önerdiği New York eyaletinin adalet bakanlığı görevini kabul etti. 1791 yılında, Burr, seçimlerde Hamilton'un kayınpederi Philip Schuyler'i hezimete uğratarak senatör oldu ve bu görevi Hamilton'un politikalarına muhalefet etmek için kullandı. Buna karşılık Hamilton, Burr'ün sırasıyla 1792 yılında başkan yardımcılığı için adaylığına ve 1794 yılında Fransa'ya bakan (büyükelçi) olarak gönderilmek üzere aday gösterilmesine karşı çıktı. Hamilton bütün bunların üstüne, 1800 yılındaki seçimlerde Burr'in elinden başkanlığı çekip aldı ve onu başkan yardımcısı olmak zorunda bıraktı. Bu seçimde dört aday yarıştı: Federalist Parti'den John Adams ve Charles Pinckney ile bu partinin muhalifi olan Demokrat Cumhuriyetçi Parti'den Thomas Jefferson ve Aaron Burr. Seçimin ilk aşa-

nın bütünüyle benimsendiğini görebilmesi için on yıl ya da biraz daha fazla yaşaması gerekirdi.

İngiliz-Amerikan savaşı 1812'de başladığında, ABD Kongresi gümrük tarifelerini hemen iki katına (%12,5'tan %25'e) çıkardı. Savaş ayrıca İngiltere'den ve Avrupa'nın diğer ülkelerinden sınaî malların ithalatını kesintiye uğratarak, yeni endüstrilerin ortaya çıkması imkânını yarattı. O dönemde ortaya çıkan yeni sanayiciler grubu doğal olarak savaştan sonra da korumacılığın sürmesini hatta arttırılmasını istediler.[29] Ortalama tarife oranı 1816'da %35'e ve 1820 yılına dek Hamilton'ın programını güçlü biçimde yerleştirerek %40'a kadar yükseltildi.

Hamilton, bir bakıma ABD'nin II. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar izlediği iktisat politikasının ayrıntılı bir planının hazırlanmasını sağlamıştır. Onun bebek endüstri programı hızlı sınaî gelişmenin şartlarını oluşturmuştur. Hamilton, devlet tahvil piyasasını da kurmuş ve bankacılık sisteminin gelişimini desteklemiştir (bir kez daha Thomas Jefferson'ın ve takipçilerinin muhalefetine rağmen).[30] Yakın tarihteki bir sergide, New York Tarih Derne-

masında, Demokratik Cumhuriyetçi Parti'nin her iki adayı da öne çıktı ve Burr şaşırtıcı şekilde Jefferson'ı yakaladı. Temsilciler Meclisi iki adaydan birini seçmek zorundaydı ve Hamilton Federalistleri Jefferson'ı desteklemeye yöneltti. Bu Hamilton Jefferson'a da aynı ölçüde muhalif olduğu hâlde gerçekleşti. Çünkü Hamilton Burr'ün ilkesiz bir fırsatçı olduğunu; öte yandan yanlış olsalar da Jefferson'ın inandığı ilkeler olduğunu düşünüyordu. Sonuçta Burr başkan yardımcılığı ile yetinmek zorunda kaldı. Ve daha sonra 1804 yılında, Burr New York eyalet valiliği seçimlerinde yarışırken Hamilton, onun yine istediği işi elde etmesini önleyen sözlü bir kampanyaya girişti. Yukarıdaki ayrıntılara izleyen kaynaklarda yer verilmiştir: J. Ellis (2000), *Founding Brothers – The Revolutionary Generation* (Vintage Books, New York), s. 40–1 ve J. Garraty ve M. Carnes (2000), *The American Nation – A History of the United States*, 10. basım (Addison Wesley Longman, New York), s. 169–70.

29 Aynı şekilde, 1930'lardaki Büyük Buhran'ın uluslararası ticarette beklenmeyen ölçüde bir aksaklığa yol açması, Latin Amerika'nın sınaî kalkınmasına önemli bir ivme kazandırdı.

30 Hamilton, kamusal altyapı yatırımlarının finansmanı için devlet tahvili ihraç edilmesini önerdi. O dönemde 'yatırım yapmak için borçlanılması' fikri Thomas Jefferson dâhil pekçok kişi için şüpheli bir düşünceydi. Hamilton'un düşüncesine haklılık kazandırmak için o dönemin Avrupasında savaşların ya da saltanat sahiplerinin şaşalı hayat tarzlarının finanmanı için hükümetler

ği'nin Hamilton'ı 'Modern Amerikayı Yapan Adam' olarak adlandırması abartı değildir.[31] Eğer ABD, Hamilton'un vizyonunu reddedip, ideal toplumun Yeoman çiftçilerinden oluşan bir tarım ekonomisi olduğunu düşünen başrakibi Thomas Jefferson'ın vizyonunu kabul etseydi (bir köle sahibi olan Thomas Jefferson'ın bu hayat tarzını destekleyen köleleri halının altına süpürmeye mecbur olmasına rağmen); kendisini asla güçlü sömürgeci efendisine başkaldıran küçük bir tarım gücü olmaktan dünyanın en büyük süper gücü olmaya sevk edemeyecekti.

Abraham Lincoln ve Amerika'nın üstünlük girişimi

Hamilton'un ticaret politikasının 1820'lere kadar iyice kurumsallaşmasına karşın, gümrük tarifeleri izleyen otuz yıl boyunca

tarafından borçlanılıyor oluşunu örnek göstermesi de işe yaramadı. Nihâyetinde Hamilton, Jefferson'ın da rızasını alarak ülkenin başkentini Güney'e, yeni inşa edilen Washington, DC'ye taşımak konusunda Kongre'yi iknâ etmeyi başardı. Hamilton aynı zamanda bir 'ulusal banka' kurmak istedi. Bu konudaki fikri şuydu: Kısmen (% 20) hükümete ait olan ve hükümetin bankeri gibi hareket eden bir banka gelişebilir ve finansal sistemde istikrarı sağlayabilirdi. Hükümet destekli bir kurum oluşu sebebiyle banka, bu özel konumu kullanarak banknot ihracı vasıtasıyla finansal sistem için ilâve likidite sağlayabilirdi. Bankanın önemli ulusal sanayi projelerini de finanse etmesi bekleniyordu. Bu fikir de, bankaların temelde spekülasyon ve sömürü araçları olduklarını düşünen Jefferson ve destekçileri tarafından tehlikeli bir fikir olarak kabul edildi. Onlara göre sûni biçimde oluşturulmuş bir tekele dayandığı için yarı-kamusal bir banka daha da kötüydü. Hamilton bu tür bir potansiyel direnci dağıtmak bakımından, bankanın kuruluşu için 20 yılla sınırlanmış bir lisans verilmesini istedi ve ABD Bankası (the Bank of the USA) 1791 yılında kuruldu. Bankanın lisansı 1811 yılında sona erdiğinde, Kongre tarafından yenilenmedi. 1816 yılında, bu kez başka bir ABD Bankası (İkinci ABD Bankası denilen banka) 20 yıllık bir lisans altında kuruldu. 1836 yılında yenilenmesi gündeme geldiğinde bu bankanın lisansı da yenilenmedi (Bu konu dördüncü bölümde tekrar ele alınacaktır). Bundan sonra, 1913 yılında Federal Rezerv Kurulu'nun (merkez bankası) kurulmasına kadar yaklaşık 80 yıl boyunca ABD, bir yarı-kamu bankası bile olmaksızın durumu idare etti.

[31] Sözü edilen sergi 'Alexander Hamilton: The Man Who Made Modern America' [Alexander Hamilton: Modern Amerika'yı Yapan Adam] olarak adlandırıldı ve 10 Eylül 2004 ile 28 Şubat 2005 arasında açık kaldı. Sergi için hazırlanan internet sitesi için bkz. http//www.alexanderhamiltonexhibition.org.

ABD siyasetinde her zaman gerilim kaynağı olmuştur. Kuzeyli sanayileşmiş eyaletler sınaî tarifelerin yüksek tutulmasının ve hatta daha da arttırılmasının gerektiğini ileri sürerlerken, ekonomileri tarıma dayanan Güneyli eyaletler sürekli olarak sınaî mallar üzerindeki tarifeleri düşürmeye teşebbüs etmişlerdir. 1832'de serbest ticaret yanlısı Güney Carolina bir siyasî krize yol açan yeni federal gümrük kanununu kabul etmeyi reddetti. Veto Krizi diye bilinen bu kriz, biraz tarife indirimi öneren (Amerikan serbest piyasa kapitalizminin halk kahramanı olduğu yönündeki imajına kıyasla çok olmasa da) ve Güney Carolina'yı askerî harekât ile tehdit eden Başkan Andrew Jackson tarafından çözüldü. Bu sonuç, vaziyeti geçici olarak idare etti fakat başlayan ihtilaf nihayetinde Abraham Lincoln'un başkanlığı altında çarpışılan iç savaşta kanlı bir çözüme ulaştı.

Pekçok Amerikalı 16. başkan (1861-1865) Abraham Lincoln'u Amerikalı kölelerin büyük kurtarıcısı olarak anarlar. Fakat o, aynı ölçüde Amerikan sanayiinin 'Büyük Koruyucusu' olarak nitelendirilebilir. Lincoln bebek endüstri korumacılığının güçlü bir savunucusuydu. İlk siyasî tecrübesini, 'Amerikan Sistemi'nin inşaasını savunan Whig Partisi'nden Henry Clay'in yanında kazanmıştır. Amerikan Sistemi bebek endüstri korumacılığından (Clay'ın kelimeleriyle 'Yerli Endüstrilerin Korunması') ve kanallar gibi altyapı yatırımlarından ('İçsel İyileştirmeler') oluşuyordu.[32] Clay gibi Kentucky eyaletinde doğan Lincoln 1834'te 25 yaşındayken Illinois eyalet meclisi üyesi olarak politikaya girdi ve siyasî kariyerinin başlangıcında Clay'in yeddiemini olarak çalıştı.

Karizmatik bir adam olan Clay, kariyerinin başından itibaren göze çarptı. Neredeyse 1860'ta Kongre'ye seçilir seçilmez Meclis Başkanı oldu (1811'den 1820'ye kadar ve sonra tekrar 1823'ten 1825'e kadar). Batı'dan gelen bir politikacı olarak Clay, Batılı eyaletleri güçlerini, ülkesinin geleceğini gördüğü Kuzeyli

---

[32] Whig Partisi 1830'ların ortasıyla 1850'lerin başı arasında, o dönemin daha baskın olan Demokrat Parti'nin (1828 yılında kuruldu) başlıca rakibiydi; ve 1836 ile 1856 yılları arasındaki beş seçimde iki başkan (1841-1844 dönemi için William Harrison ve 1849-1851 dönemi için Zachary Taylor) çıkardı.

eyaletlerin imalât sanyilerinin geliştirilmesi yönünde Kuzeyli eyaletlerle birleştirmeleri için ikna etmeye çalıştı. Sanayinin gelişmemiş olduğu Batılı eyaletler geleneksel olarak serbest ticaret yanlısıydılar ve dolayısıyla, kendilerini serbest ticareti savunan Güneyli eyaletlerle müttefik görüyorlardı. Clay, bölgeyi kalkındırmak için altyapı yatırımları karşılığında korumacı bir sınaî kalkınma programına geri dönmek için taraf değiştirmeleri gerektiğini ileri sürdü. Clay başkanlık için üç kez (1824, 1832 ve 1844) yarıştı ve 1844 seçimlerinde popüler oyu kazanmaya çok yaklaşmış olsa da bu girişimlerin tümü başarısızlıkla sonuçlandı. Anılan yıllarda başkan olmayı başaran Whig adayları – William Harrison (1841–1844) ve Zachary Taylor (1849–1851) – belirgin siyasî ve iktisadî görüşleri olmayan generallerdi.

Korumacılık yanlıları için, adayları olan Lincoln ile en sonunda başkanlığı kazanmayı mümkün kılan şey Cumhuriyetçi Parti'nin kuruluşuydu. Cumhuriyetçi Parti bugün kendisini GOP (Grand Old Party – *Büyük Eski Parti*) olarak adlandırmaktadır; fakat gerçekte Demokrat Parti'den daha gençtir. Demokrat Parti şu ya da bu biçimde Thomas Jefferson'ın zamanından beri mevcuttur (Demokrat Parti günümüzün modern izleyicisinin kafasını hayli karıştıracak biçimde Jefferson'ın döneminde Demokratik Cumhuriyetçiler olarak anılıyordu). Cumhuriyetçi Parti, köleliğe dayanan ve giderek sürdürülemez hâle gelen bir tarımsal ekonomiye dönüşten söz etmek yerine hızla dışa (Batı'ya) ve ileriye (sanayileşme vasıtasıyla) doğru ilerleyen bir ülkeye yaraşır yeni bir vizyona dayanan bir 19. yüzyıl-ortası icâdıydı.

Cumhuriyetçi Parti'ye başarıyı getiren formül; Whig'lerin Amerikan Sistemi'nin ve Batılı eyaletler tarafından çok istenen kamu arazilerinin (genellikle kanunlara aykırı şekilde hâlihazırda işgâl edilmiş kamu arazilerinin) serbestçe dağıtımı işinin bir araya getirilmesiydi. Kamu arazilerinin serbest dağıtımı çağrısı, doğal olarak bunu geniş kapsamlı bir toprak reformuna uzanan tehlikeli bir yolun başlangıcı olarak gören Güneyli toprak sahiplerine tiksindirici görünüyordu. Bu tür bir dağıtım için gereken yasama süreci Güneyli Kongre üyeleri tarafından sürekli olarak engellendi. Cumhuriyetçi Parti, toprağı beş yıl boyunca işleyen her

yerleşimciye 160 İngiliz dönümü (acre: 4047 metrekare) toprak vermeye söz veren Homestead Kanunu'nu çıkarmayı taahhüt etti. Bu kanun 1862'de İçsavaş esanasında parlamentodan geçti. Güneyli Kongre üyeleri bu tarihten önce Kongre'den çekilmişlerdi.

Kölelik, İçsavaş öncesinin ABD siyasetinde, bugün çoğumuzun sandığı kadar ayrıştırıcı bir konu değildi. Köleliğin kaldırılmasını isteyenler, bazı Kuzeyli eyaletler üzerinde, özellikle Massachusetts'te, güçlü bir nüfuza sahiplerdi. Fakat Kuzey'deki yaygın görüş köleliğin kaldırılması yönünde değildi. Köleliğe karşı olan pek çok kişi siyahların ırksal olarak aşağı olduklarını düşünüyor olmaları sebebiyle, onlara oy hakkı dâhil tam vatandaşlık verilmesine karşıydılar. Bu kişiler, radikallerin köleliğin derhal kaldırılması önerisinin gerçekçi olmadığına inanıyorlardı. Büyük Kurtarıcı'nın (Lincoln) kendisi de bu görüşleri paylaşıyordu. Kölelerin acilen azat edilmelerinde ısrarcı olan bir gazete yazısına cevaben Lincoln şöyle yazıyordu: 'Eğer Birlik'i (*the Union*) hiçbir köleyi özgür bırakmaksızın kurtarabilseydim, öyle yapardım; ve eğer bunu tüm köleleri özgürleştirerek yapabilseydim, öyle yapardım; ve eğer bunu bazı köleleri özgürleştirip diğerlerini öylece bırakarak yapabilseydim, yine öyle yapardım'.[33] Dönemin tarihçileri 1862'de Lincoln'ün köleliği kaldırmasının bir ahlakî kanaat olmaktan daha çok, savaşı kazanmak için stratejik bir hareket olduğu konusunda görüş birliği içindeydiler. Ticaret politikası hakkındaki görüş ayrılığı, İçsavaş'ın ortaya çıkışında en azından kölelik kadar ve muhtemelen ondan daha fazla önemliydi.

1860'taki seçim kampanyası esnasında korumacılık yanlısı bazı eyaletlerdeki Cumhuriyetçiler, Clay'in serbest ticaretin Amerikalıların değil de İngilizlerin menfaatine olduğunu imâ eden Amerikan Sistemi fikriyle oynayarak Demokratlar'a 'Güneyli – *İngiliz* – Tarife karşıtı – Birlik karşıtı bir parti' ('Southern-*British*-Antitariff-Disunion party') [italikler benim] olarak saldırmışlardır.[34] Bununla birlikte Lincoln seçim kampanyası sırasında sade-

[33] Atıf yapanlar: Garraty ve Carnes (2000), s. 405.
[34] Alıntı için kaynak: R. Luthin (1944), 'Abraham Lincoln and the Tariff', *The American Historical Review*, vol. 49, no. 4, s. 616.

ce Demokratlar'ın hücumlarından kaçınmak için değil; parti içindeki bazı serbest ticaret yanlılarının (çoğunlukla kölelik karşıtı eski Demokratlar) mevcudiyeti sebebiyle kırılganlaşan yeni partiyi birlik içinde tutmak için de tarife konusu üzerinde suskun kalmaya çalıştı.

Fakat birkez seçilince Lincoln sınaî mallar üzerindeki tarifeleri ABD tarihinde o zamana kadarki en yüksek seviyesine çıkardı.[35] Tarife artışına İçsavaş'ın harcamaları mazaret olarak gösterildi. Amerikan tarifelerindeki ilk belirgin yükselişe de İngiliz-Amerikan Savaşı (1812-1816) mazeret gösterilmişti. Bununla birlikte savaştan sonra tarifeler, savaş zamanındaki seviyelerinde veya daha yüksek seviyelerde tutuldular. İthal edilen sınaî mallar üzerindeki tarifeler, I. Dünya Savaşı'na kadar %40-50 düzeyinde kaldılar. Bunlar dünyadaki en yüksek oranlardı.[36]

1913'te Demokratların seçim zaferinden sonra, sınaî mallar üzerindeki tarife oranını %44'ten %25'e düşüren Underwood

[35] Lincoln'ın en güvendiği ekonomi danışmanlarından biri, ABD'de dönemin önde gelen iktisatçılarından olan Henry Carey'di. Carey, tanınan korumacılık yanlısı erken dönem Amerikan iktisatçıları arasında yer alan Mathew Carey'ın oğluydu ve kendisi de korumacılık yanlısıydı. Bugün pek az kişi Carey'ın adını duymuştur fakat o kendi döneminin en önde gelen Amerikan iktisatçılarından biridir. Hatta Karl Marx ve Friedrich Engels, Weydemeyer'a yazdıkları 5 Mart 1852 tarihli mektupta Carey'ı 'önem taşıyan tek Amerikalı iktisatçı olarak' tanımlarlar. K. Marx & F. Engels (1953), *Letters to Americans, 1848–95: A Selection* (International Publishers, New York). İzleyen kaynakta atıf yapıldığı gibi: O. Frayssé (1994), *Lincoln, Land, and Labour*, 1888'de Paris'te yayınlanan orijinal Fransızca basımından S. Neely tarafından çevrilmiştir. Publications de la Sorbonne (University of Illinois Press, Urbana and Chicago), s. 224, not 46.

[36] Korumacı ticaret politikası rejiminin konsolidasyonu, Lincoln'ün başkanlığının tek ekonomik mirası değildi. İnsanlık tarihinin en büyük toprak reformu programlarından biri olan Homestead Kanunu'na ek olarak, 1862 yılında Lincoln, Morill Kanunu'nun parlamentodan geçmesini sağladı. Bu kanun, ülkenin araştırma ve geliştirme (ar-ge) kapasitesinin gelişmesini sağlayan ve daha sonra ülkenin en önemli rekabet silahı haline gelen 'land grant' kolejlerin [kendilerine toprak tahsis edilen ve doğrudan üretime dönük alanlarda öğretim yapan üniversitelerin] kuruluşunu gerçekleştirdi. ABD hükümetinin 1830'lardan itibaren tarımsal araştırmaları desteklemesine rağmen, Morrill Yasası ABD'de ar-ge için devlet desteği tarihinin bir dönüm noktası oldu.

Gümrük Tarife Kanunu parlamentodan geçirildi.[37] Fakat çok kısa bir süre sonra Amerika'nın I. Dünya Savaşı'na girmesi sayesinde gümrük tarifeleri yeniden yükseltildi. 1921 yılında Cumhuriyetçilerin iktidara dönüşü sonrasında gümrük tarifeleri, 1861-1913 dönemindeki zirvelerine geri dönmeseler de yeniden yükseldiler. 1925'e kadar sınaî mallar üzerindeki ortalama tarife oranı %37'ye kadar tırmandı. Büyük Buhran'ın hücumunu izleyen dönemde, tarifeleri daha da yükselten 1930'un Smooth-Hawley Tarifesi geldi.

Mısır Kanunu Karşıtı hareketin çok anlatılan hikmetiyle birlikte, Smooth-Hawley Tarifesi'ndeki budalalık, serbest ticaret mitolojisinin temel hikâyesi olmuştur. Serbest ticaretçi iktisatçı Jagdish Bhagwati, Smooth-Hawley Tarifesi'ni 'ticaret-karşıtı budalalığın en açık ve dramatik hareketi' olarak adlandırmıştır.[38] Fakat bu görüş yanıltıcıdır. Smooth-Hawley Tarifesi; kötü zamanlaması, özellikle I. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin yeni elde ettiği dünyanın en büyük kreditör ülkesi statüsü sayesinde, uluslararası bir gümrük tarifesi savaşını kışkırtabilirdi. Fakat bu en yalın şekliyle, serbest ticaret yanlısı iktisatçıların iddia ettikleri gibi ülkenin geleneksel ticaret politikası duruşundan radikal bir ayrılma değildi. Yasasının çıkarılmasından sonra, sınaî mallar üzerindeki ortalama tarife oranı %48'e yükseldi. %37'den (1925) %48'e (1930) yükseliş tam manasıyla küçük olmasa da bir sismik kayma değildir. Üstelik, yasa sonrasında elde edilen %48'lik oran, ülkede İçsavaş'tan o zamana kadarki dönemde geçerli olan oran aralığının, bu aralığın üst kısmında olsa da, rahatlıkla içine düşer.

ABD 19. yüzyıl boyunca ve tam 1920'ye kadar dünyadaki en korumacı ülke olmasına rağmen, aynı zamanda en hızlı büyüyen ekonomiydi de. Saygın İsviçreli iktisat tarihçisi Paul Bairoch, ABD ekonomisinde korumacılığın sadece bir kez kayda değer ölçüde azaltılışının (1846 ve 1861 arasında), ülkenin ekonomik büyüme oranı üzerinde belirgin herhangi bir pozitif etkisi bulundu-

---

[37] Bairoch (1993), s. 37–38.
[38] Bhagwati (1985), s. 22, d.n. 10.

ğuna dair kanıt olmadığına işaret etmektedir.[39] Bazı serbest ticaret yanlısı iktisatçılar, korumacılığa rağmen bu dönemde ABD ekonomisinin hızla büyümesinin, özellikle, bol doğal kaynaklar, büyük iç pazar ve yüksek okuma-yazma oranı gibi büyüme için elverişli pek çok başka şartın mevcudiyetine dayandığını ileri sürmektedirler.[40] Bu karşı görüşün gücü, daha sonra göreceğimiz gibi, bu tür koşulların pek azına sahip çok sayıda başka ülkenin korumacı engellerin gerisinde hızla büyüdükleri gerçeği dikkate alındığında azalır. Almanya, İsveç, Fransa, Finlandiya, Avusturya, Japonya, Tayvan ve Kore akla gelen diğer ülkelerdir.

ABD ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra – şimdi endüstriyel üstünlüğüne meydan okunamazken – ticaretini serbestleştirdi ve serbest ticaret destekçiliğine girişti. Fakat ABD, serbest ticareti İngiltere'nin serbest ticaret döneminde (1860 – 1932 arasında) uyguladığı ölçüde hiçbir zaman uygulamadı. Hiçbir zaman sıfır-tarife rejimine sahip olmadı. Gerektiğinde tarife-dışı korumacı tedbirleri kullanırken de çok daha fazla saldırgan davrandı.[41] Üs-

---

[39] Bairoch (1993), s. 51–52.

[40] Benim *Kicking Away the Ladder* adlı kitabımı [Kitabın Türkçesi: H-J. Chang (2003), *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*, çeviren Tuba Akıncılar Onmuş (İletişim Yayınları, İstanbul).] değerlendirirken, Dartmouth Üniversitesi'nden iktisatçı Doug Irwin şunları ileri sürer: 'Amerika Birleşik Devletleri kalkınma sürecine; yüksek bir okur-yazarlık oranı, yaygın arazi sahipliği, özel mülkiyetin güvenliğini geniş ölçüde garanti altına alan istikrarlı bir hükümet yapısı ve rekabetçi siyasî kurumlar, bölgeler arasında malların ve işgücünün serbestçe dolaştığı büyük bir iç pazar gibi unsurlarla çok müreffeh bir ülke olarak başlamıştır. Olağanüstü ölçüde elverişli olan bu koşulların varlığı dikkate alındığında, etkin olmaktan çok uzak ticaret politikaları bile ekonomik ilerlemeyi engelleyemez.' D. Irwin (2002), review of H-J. Chang, *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London, 2002), http://eh.net/bookreviews/library/0777.shtml.

[41] Bunlar izleyen tedbirleri içermektedir: Başarılı ihracatçılara karşı 'gönüllü' ihracat kısıtlamaları getirilmesi (örneğin, Japon otomobil şirketleri), tekstil ve konfeksiyon ithalatında kota uygulamaları (Çokelyaflılar Anlaşması vasıtasıyla), tarımsal sübvansiyonlar (İngiltere'de Mısır Kanunları'nı yürürlükten kaldırılmasıyla karşılaştırın) ve anti-damping vergileri (tekrarlanan DTÖ kararlarının gösterdiği gibi 'damping' kavramı, ABD hükümeti tarafından yabancı şirketler aleyhine yanlı bir şekilde tanımlanır).

telik, daha serbest (tamamen serbest olmasa da) ticarete kaydığında bile, ABD hükümeti ar-ge'nin kamu fonlarıyla finansmanı gibi başka araçları kullanarak temel endüstrilerini destekledi. 1950'lerle 1990'ların ortası arasındaki dönemde, ABD federal hükümetinin ar-ge finansmanı, ülkenin toplam ar-ge finansmanının %50-70'i mertebesindeydi. Bu düzey, Japonya ve Kore gibi 'hükümet öncülüğündeki' ülkelerin %20 civarındaki desteğinin hayli üstündeydi. Federal hükümetin ar-ge finansmanı olmaksızın ABD; bilgisayarlar, yarı iletkenler, yaşam bilimleri, internet ile uzay ve havacılık gibi temel endüstrilerde dünyanın geri kalanı üzerindeki teknolojik liderliğini muhafaza edemeyecekti.

Diğer ülkeler, suçlu sırlar

Korumacılığın ekonomik büyüme için kötü olduğu kabul edilirse, tarihteki en başarılı iki ekonomi nasıl bu kadar korumacı olabildi? Muhtemel bir cevap şudur: İngiltere ve ABD korumacılık yaparlarken diğer ülkelerden iktisaden daha başarılılardı çünkü diğerlerinden daha az korumacılardı. O hâlde, korumacı eğilimleriyle bilinen – Fransa, Almanya ve Japonya gibi – diğer zengin ülkeler muhtemelen İngiltere ve ABD'ninkinden bile daha yüksek tarife duvarlarına sahiplermiş gibi görünmektedir.

Bu doğru değildir. Bugünün müreffeh ulusları arasında yer alan diğer ülkelerden hiçbiri; 1930'larda İspanya'da yaşanan kısa bir dönem müstesna tutulmak üzere, hiçbir zaman İngiltere ve ABD ölçüsünde korumacı olmamışlardır.[42] Fransa, Almanya ve Japonya; genellikle korumacılığın vatanı oldukları düşünülen bu üç ülke, daima İngiltere veya ABD'den daha düşük tarife oranlarına sahip olmuşlardır (Almanya ve Japonya, ekonomik üstünlükleri sonrasında serbest ticarete devşirilene kadar).

---

[42] Bu bölümde ele alınan ülkeler hakkında daha fazla ayrıntı için bkz. Chang (2002), bölüm 2, s. 32–51 ve H-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva (http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf)

Fransa genellikle serbest ticaret yanlısı İngiltere'sinin korumacılık yanlısı karşıtı olarak sunulmuştur. Fakat, 1821 ve 1875 arasında, özellikle 1860'ların başlarına kadar, Fransa'nın tarife oranları İngiltere'ninkilerin altındadır.[43] Fransa korumacı politikalar izlediğinde bile (1920'lerle 1950'ler arasında) sınaî mallar üzerindeki ortalama tarife oranı hiçbir zaman % 30'un üzerine çıkmamıştır. İngiltere ve ABD'deki ortalama tarife oranları en yüksek oldukları dönemlerde % 50-55 düzeyine erişmişlerdir.

Tarifeler Almanya'da nisbeten düşüktür. 19. yüzyıl boyunca ve 20'inci yüzyılın başında (I. Dünya Savaşı'na kadar) Almanya'daki ortalama tarife oranı % 5-15 düzeyindedir. Bu oranlar % 35-50 aralığındaki Amerikan ve İngiliz (1860'lardan önceki) oranlarından hayli aşağıdadır. Kendi sanayilerinin lehine daha korumacı olduğu 1920'lerde bile Almanya'nın ortalama tarife oranı %20 civarında kalmıştır. Bu anlamda serbest ticaret mitolojisinde sıklıkla anılan faşizm eşittir korumacılık iddiası bir hayli yanıltıcıdır.

Japonya söz konusu olduğundaysa durum şöyledir: Bu ülke sınaî gelişme sürecinin başlangıç döneminde hakikaten serbest ticaretin gereklerini yerine getirmiştir. Ancak bu bir tercih olmaktan öte, 1853'ten başlayarak Japonya'nın Batılı ülkelerce bir dizi eşitsiz anlaşma imzalamaya zorlanmasının sonucudur. Bu anlaşmalar 1911'e kadar Japonya'nın tarife oranlarını % 5'in altında tutmuştur. Fakat ülke, tarifeleri üzerindeki otonomisini yeniden elde edişinden ve sınaî mallar üzerindeki tarifeleri yükseltişinden sonra bile ortalama tarife oranı sadece % 30 civarında kalmıştır.

ABD ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra hâkim konuma geldiğinde, ticaretini serbestleştirmiştir. Bu aşamadan sonra Fransa gibi bazı ülkeler korumacı görünmeye başlamışlardır. Fakat o zaman bile, fark o ölçüde büyük değildir. 1962'de ABD'deki ortalama sınaî tarife hâlâ % 13'tür. Ortalama sınaî tarife oranlarının sadece % 7 olduğu Hollanda ve Almanya, ABD'den belirgin biçimde daha az korumacıdır. Belçika, Japonya, İtalya, Avusturya

---

[43] Sunulan kanıt için bkz. Nye (1991).

ve Finlandiya'daki tarife oranları % 14-20 aralığından biraz daha yüksektir. Fransa, 1959'daki % 30 tarife oranıyla bir istisnadır.[44] ABD 1970'lerin başına kadar serbest ticaretin önde gelen uygulacısı olduğunu iddia edememiştir. O zamana kadar diğer zengin ülkeler, ABD'yi iktisâden yakaladılar ve kendi sınaî tarifelerini düşürebilecek konuma eriştiler. 1973'te, Finlandiya'nın % 13, Avusturya'nın % 11 ve Japonya'nın %10 düzeyindeki tarife oranlarına kıyasla ABD'ninki %12 idi. AET (*Avrupa Ekonomik Topluluğu*) üyelerinin ortalama tarife oranı % 8 ile ABD'ninkinden hatırı sayılır ölçüde düşüktü.[45]

Dolayısıyla serbest ticaret yanlısı görüşlerin baş destekçisi olan İngiltere ve ABD sadece serbest ticaret ekonomileri değillerdi, fakat her biri dünyanın baskın sınaî gücü oluncaya kadar zengin ülkeler arasındaki en korumacı iki ekonomiydiler.*

Elbette, tarifeler bir ülkenin yeni oluşan bebek endüstrilerini desteklemek için kullanabileceği pek çok araçtan sadece biridir. Sonuçta, Hamilton'ın orijinal tavsiyesi bebek endüstrileri desteklemek için patentleri, ürün kalitesi standartlarını ve kamusal altyapı yatırımlarını da içeren on bir türde tedbiri listelemektedir. İngiltere ve ABD, tarifeleri en saldırgan biçimde kullanmış olan ülkeler olsalar da diğer ülkeler de sıklıkla diğer politika müdahale

---

[44] Ortalama tarife oranları Belçika'da (1959) % 14, Japonya'da (1962) ve İtalya'da (1959) % 18, Avusturya ve Finlandiya'da (1962) % 2 civarında ve Fransa'da (1959) % 30'du. Bkz. Chang (2005), Tablo 5.

[45] Chang (2005), Tablo 5. 1973 yılındaki AET ülkeleri Belçika, Danimarka, Fransa, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, İngiltere ve Batı Almanya'ydı.

* Ortalama tarife oranı, elbette, bize hikâyenin tümünü anlatmaz. Bir ülke nispeten düşük bir ortalama tarife oranına sahip olabilir. Fakat bu bazı sektörlerdeki yoğun korumanın bazı başka sektörlerdeki çok düşük veya sıfır tarife oranlarıyla dengelenmesinin bir sonucu olabilir. Örneğin, 19. yüzyılın sonları ve 20'in yüzyılın başları boyunca, Almanya sınaî mallar üzerinde nisbeten makûl bir ortalama tarife oranını (%5–15) korurken, demir ve çelik gibi stratejik endüstrilere güçlü tarife koruması sağladı. Aynı dönemde İsveç, ortalama tarife oranı %15-20'yken yeni ortaya çıkan mühendislik endüstrilerine yüksek koruma sağladı. 20'inci yüzyılın ilk yarısında Belçika makûl genel koruma düzeyini (ortala sınaî tarife oranı %10 civarındaydı) muhafaza etti; fakat temel tekstil sektörlerini (%30-60) ve demir çelik endüstrisini (%85) yüksek ölçüde korudu.

araçlarını (örneğin, kamu iktisadi teşebbüslerini, sübvansiyonları veya ihracat için pazarlama desteklerini) yoğun şekilde kullanmışlardır.

Günümüzün zengin ülkelerinin büyük çoğunluğunun devletleri (ABD ve İngiltere hariç), sanayileşme sürecinin başlangıç dönemlerinde, riskli ve büyük ölçekli girişimleri üstlenebilecek yeterli sayıda özel sektör girişimcilerinin bulunmadığı zamanlarda, kamu iktisadi teşebbüslerini kurmuşlardır. Bazı durumlarda, bunlar fiilen kamu-özel sektör ortaklığı olan bazı özel sektör girişimlerine pek çok sübvansiyonlar ve başka türde destekler (örneğin, beceri sahibi işçilerin başka ülkelerden kaçırılması) sağlamışlardır. 18. yüzyılda Alman sanayileşmesinin lideri olan Prusya, keten kumaş dokuma, demir ve çelik gibi endüstrilerini bu tür yöntemlerle desteklemiştir. Japonya çelik gemi yapımı ve demiryolu endüstrilerini devlet mülkiyeti ve seçici sübvansiyonlar vasıtasıyla kurmuştur (bu konu üzerinde 5. bölümde durulacaktır). 19. yüzyılın sonlarında İsveç devleti, demiryollarının geliştirilmesine öncülük etmiştir. 1913 itibarıyla demiryolarının; katedilen yol dikkate alınarak üçte birine, taşınan malların miktarı dikkate alınarak %60'ına İsveç devleti sahiptir. Aynı dönemde demiryolu inşaasında lider konumda bulunan İngiltere ve ABD bu alanda nerdeyse tümüyle özel sektöre dayanıyordu. Kamu-özel sektör ortaklığı İsveç'te telgraf, telefon ve hidro-elektrik sektörlerinin gelişiminde sürmüştür. İsveç devleti başlangıçtan itibaren ar-ge çalışmalarını da sübvanse etmiştir.

II. Dünya Savaşı'ndan sonra, zengin ülkelerin pek çoğunda devletin sanayiyi teşvik çabaları yoğunlaştı. En büyük hareket Fransa'daydı. Yaygın görüntüsünün tersine, Fransız devleti her zaman müdahaleci olmadı. Uzun süre (1865-83) IV. Louis'nin maliye bakanlığını yapan Jean-Baptiste Colbert tarafından temsil edilen devlet faaliyeti geleneği Fransa'da kesinlikle mevcuttu; fakat bu yaklaşım Fransız Devrimi'nden sonra reddedildi. Dolayısıyla, Napoleon'un hükümdarlığının sonu ve II. Dünya Savaşı arasında, III. Napoleon'un hükümdarlık dönemi hariç, Fransız devleti iktisat politikasında *laissez-faire* yaklaşımını aşırı ölçüde benimsedi. Fransız iktisat politikasının temel tarihsel bir anlatımı;

bu dönemde Fransız devletinin sınaî teşvik stratejisinin 'esasen sergilerin organizasyonu, Ticaret Odalarına ihtimam gösterilmesi, iktisadî istatistiklerin derlenmesi ve işadamlarına madalyalar dağıtılmasından oluştuğuna' işaret eder.[46] 1945'ten sonra muhafazakâr, ve müdahaleci olmayan politikaların ülkenin nisbî iktisadî gerileyişinin ve dolayısıyla iki dünya savaşındaki yenilgisinin sorumlusu olduğunu kabul ederek Fransız devleti, ekonomide çok daha aktif rol üstlenmiştir. Fransız devleti 'yönlendirici' plancılığını (komünizmin 'zorunlu' plancılığına karşı) uygulamaya soktu. Millileştirme yoluyla temel endüstrileri kontrolüne aldı ve devlet bankaları vasıtasıyla yatırımları stratejik endüstrilere kanalize etti. Yeni endüstrilere nefes alma alanı yaratmak için, sınaî tarifeler 1960'lara kadar nisbeten yüksek düzeylerde muhafaza edildi. Bu strateji çok işe yaradı. 1980'lere kadar Fransa pek çok alanda kendisini bir teknolojik lidere dönüştürmüştü.

Japonya'da ünlü MITI (*Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı* – Ministry of International Trade and Industry) şimdilerde bir efsaneye dönüşen sınaî kalkınma programını başlatıp yönetmiştir. Japonya'nın sınaî mallar üzerindeki tarifeleri II. Dünya Savaşı'dan sonraki dönemde yüksek değildi. Fakat hükümetin döviz üzerindeki kontrolü vasıtasıyla ithalat sıkı biçimde kontrol ediliyordu. İhracat ise daha iyi teknolojilerin satın alınması (makine-teçhizat alımı veya teknoloji lisansı alımına yapılan ödemeler) için ihtiyaç duyulan dövizin temini bakımından destekleniyordu. Bunlar hem doğrudan ve dolaylı ihracat desteklerini hem de devletin ticaret ajansı olan JETRO (*Japonya Dış Ticaret Kurumu* – Japan External Trade Organisation) tarafından sağlanan bilgi ve pazarlama yardımlarını içeriyordu. Bebek endüstriler üzerinden üretken yeni kapasitelerin yaratılmasında kullanılan başka tedbirler de mevcuttu. Japon hükümeti 'yönlendirilmiş kredi programları' vasıtasıyla sübvanse edilen kredileri temel sektörlere kanalize ediyordu. Hükümet ayrıca çokuluslu şirketlerin (ÇUŞ) doğrudan yatırımlarını ağır düzenlemelere bağladı. Pek çok sanayi kolunda yabancı sermayeli yatırımlar yasaklandı. Bu tür

---

[46] R. Kuisel (1981), *Capitalism and the State in Modern France* (Cambridge Univesity Press, Cambridge), s. 14.

yatırımlara izin verildiğinde bile, yabancıların edinebilecekleri azâmi mülkiyet düzeyine tavan koyan (genellikle % 49) katı sınırlamalar mevcuttu. Yabancı firmalar teknoloji transferiyle ve kullandıkları girdilerin belirli oranda asgari bir kısmını yerli kaynaklardan tedarik etmekle (yerel muhteva yükümlülüğü diye anılır) yükümlü tutuluyorlardı. Japon hükümeti, eski ve fahiş fiyatlandırılmış teknolojilerin ithalatını engellemek için ülkeye teknoloji girişini de düzenledi. Bununla birlikte Japon hükümeti, 19. yüzyıldakinden farklı olarak temel imalat sanayilerinde KİT'leri kullanmadı.

II. Dünya Savaşı'nın sonunda nispeten geri kalmış ve hızlı sınaî kalkınma ihtiyacı duyan Finlandiya, Norveç, İtalya ve Avusturya gibi ülkeler de Fransa ve Japonya'nın kendi sanayilerini desteklerken kullandıklarına benzer stratejiler izlemişlerdir. Bu ülkelerin tümü 1960'lara kadar görece yüksek tarifeler uygulamışlardır. Tümü sanayilerini geliştirmek için KİT'leri fiilen kullanmışlardır. Finlandiya, Norveç ve Avustuya'da hükümetler stratejik endüstrilere banka kredilerinin yönlendirilmesine doğrudan müdahil olmuşlardır. Finlandiya yabancı sermayeli yatırımları sıkı biçimde denetlemiştir. İtalya'nın pek çok bölgesinde, yerel hükümetler kendi bölgelerindeki küçük ve orta ölçekli firmalara pazarlama ve ar-ge desteği sağlamışlardır.

Dolayısıyla, hem kullanılan politikaların bileşimi hem de zamanlamaları ve kullanıldıkları süreler ülkeden ülkeye değişmekle birlikte; bugünün zengin ülkelerinin tamamı kendi bebek endüstrilerini teşvik etmek için, ulusalcı politikaları (örneğin, tarifleri, sübvansiyonları ve dış ticaret kısıtlamalarını) kullanmışlardır. Bazı istisnalar da mevcuttur: Özellikle Hollanda (19. yüzyıldan bu yana serbest ticarete bağlılıkta kendisini en iyi kanıtlayan ülkedir) ve İsviçre (I. Dünya Savaşı'na kadar) kesintisiz serbest ticaret yapmışlardır. Fakat bunlar bile 20. yüzyılın başlarına kadar patentleri korumamaları sebebiyle, bugünün neo-liberal ülküsüyle uyumlu değillerdir. Hollanda 1817'de bir patent kanunu çıkarmış, ancak bu kanunu 1869'da yürürlükten kaldırıp 1912'ye kadar uygulamamıştır. İsviçre ilk patent kanununu 1888'de yürürlüğe sokmuş, fakat sadece mekanik icâtları korumuştur. Tam bir

patent kanunu ancak 1907'de çıkarmıştır (Altıncı bölümde bu tür örneklere daha geniş yer verilecektir).

Bu bölümde sunduğum türden tarihsel kanıtlara karşı, serbest ticaret yanlısı iktisatçılar korumacılık ve iktisadî kalkınmanın birlikte mevcut olmasının, tek başına; ilkinin ikincisine yol açtığının ispatlamayacağını ileri sürmektedirler.[47] Bu doğrudur. Fakat ben en azından birşeyi (iktisadî kalkınma) onunla bir arada bulunan başka birşeyle (korumacılık) açıklamaya çalışıyorum. Serbest ticaret yanlısı iktisatçılar, bugünün zengin ülkelerinin zengin olmadan önce serbest ticarete pek fazla rağbet etmediklerini dikkate alarak, bu ülkelerin iktisadî başarılarına dair serbest ticaretin nasıl bir açıklama getirdiğini açıklamak zorundadırlar.

Tarihten doğru dersleri almak

Romalı politikacı ve filozof Çiçero bir defasında şöyle demiştir: 'Eski zamanlarda ne yapıldığını bilmemek her zaman çocuk kalmaktır. Eğer evvelki dönemlerin emekleri kullanılmazsa, dünya daima bilginin başlangıç aşamasında kalmak zorundadır.'

Bu düşünce, başka hiçbir yerde konuyla kalkınma politikasının tasarımında olduğundan daha fazla ilgili olmadığı halde daha fazla göz ardı edilmemiştir. Kullanabileceğimiz pekçok tarihsel tecrübeye sahip olmamıza rağmen, bunları öğrenmek zahmetine katlanmıyoruz ve sorgulamaksızın, yaygın kabul gören bugünün zengin ülkelerinin serbest ticaret, serbest piyasa politikasıyla kalkındıkları söylencesini kabul ediyoruz.

Fakat tarih bize, neredeyse tüm başarılı ülkelerin kalkınmalarının başlangıç aşamalarında, ekonomilerini geliştirmek için korumacılığın, sübvansiyonların ve düzenlemelerin bir karışımını kullandıklarını söylüyor. Birinci bölümde ele aldığım başarı kazanmış gelişmekte olan ülkelerin tarihleri bunu gösteriyor. Daha önemlisi, bu bölümde söz ettiğim gibi bugünün zengin ülkelerinin tarihleri de bunu doğruluyor.

Maalesef, tarihin başka bir dersi de şudur: Zengin ülkelerin fakir ülkeleri serbest piyasa ve serbest ticaret politikalarına zor-

---

[47] Irwin'in (2002) çalışması bir örnektir.

layarak, kendilerinin yukarı tırmanmalarını sağlayan 'merdiveni itmişlerdir'. Sanayileşmiş ülkeler geçmişte başarıyla kullandıkları ulusalcı politikaları kullanarak yükselen daha çok rakip istemiyorlar. Zengin ülkeler kulübünün en yeni üyesi olan kendi ülkem Kore dahi bu yaklaşımın bir istisnası değildir. Bir zamanlar dünyanın en korumacı ülkelerinden biri olmasına rağmen Kore, şimdi DTÖ içinde, bütünüyle serbest ticareti olmasa bile sınaî tarifelerin yüksek oranda düşürülmesi gerektiğini savunuyor. Bir zamanlar fikrî mülkiyet hakları konusunda dünyanın korsanlık başkenti olmasına karşın Kore, kendi pop müziğinin korsan CD'lerini ve filmlerinin korsan DVD'lerini üreten Çinlilerden ve Vietnamlılardan rahatsız oluyor. Daha kötüsü, Koreli serbest ticaret yanlıları; çok da uzun olmayan bir süre önce, evvelki işlerinde müdahaleci, korumacı politikaları fiilen tasarlayıp uygulayanlarla genellikle aynı insanlar. Pek çoğu muhtemelen serbest zamanlarında korsan yöntemlerle kopyalanmış rock-and-roll müzik dinlerlerken ve Hollywood filmlerinin korsan videolarını izlerlerken, serbest piyasa iktisadını Amerikan iktisat ders kitaplarının korsan kopyalarından öğrendiler.

Bununla birlikte, 'merdiven itmek'ten daha yaygın ve önemli olanı tarihsel bellek yitimidir. Bir ülkenin kendine dair şimdiki görüntüsüne uygun hâle getirmek için tarihin yeniden yazıldığı tedrici ve kurnaz süreci Prolog'da izah ettim. Sonuçta, zengin ülkelerden pekçok kişi serbest ticaret, serbest piyasa politikalarını önerirken; bunların kendi ülkelerini zenginleştirmek için atalarınca kullanılan politikalar olduklarına gerçekten inanırlar. Fakir ülkeler bu tür politikaların zararlarını protesto ettiklerinde, protestolar entelektüel düzeyde yanlış olmakla[48] veya bu ülkelerin yolsuzluk batağındaki liderlerinin çıkarlarına hizmet etmekle suçlanarak reddedilirler.[49] Kötü Samiriyeliler'in önerdikleri poli-

[48] Birinci bölümde bahsedilen ünlü makalede Jeffrey Sachs ve Andrew Warner 'yanlış' teorilerin gelişmekte olan ülkelerin 'yanlış' politikalar benimselerini nasıl etkilediğini tartışmaktadır. J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1, s. 11–21.

[49] DTÖ'nün Cancún müzakereleri başarısızlıkla sonuçlandığında, seçkin bir Hollandalı iktisatçı ve o dönemin EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Ban-

tikaların tarihin bize en iyi kalkınma politikalarının neler olduğuna dair öğrettikleriyle temelden çeliştikleri asla akıllarına gelmez. Politika önerilerinin gerisindeki niyet saygıdeğer olabilir. Fakat bu tavsiyelerin sonuçları, merdiveni kasıtlı olarak itmeyi isteyenlerin önerdiklerinden daha az zararlı değillerdir.

Ne mutlu ki tarih, başarılı ülkelerin Kötü Samiriyeliler gibi davranmalarının kaçınılmaz olmadığını ve daha önemlisi, böyle davranmanın gerçek anlamda kendi menfaatlerine uygun olmadığını da gösterir. Bu doğrultudaki en yakın ve önemli dönem 1947'de Marshall Planı'nın uygulamaya girmesiyle 1980'lerde neo-liberalizmin yükselişi arasında yaşanmıştır.

Haziran 1947'de ABD önceki dönemde yürüttüğü, Alman ekonomisini kasten zayıflatma politikasını terk etmiş ve savaş sonrasında Avrupa'nın yeniden inşasına büyük tutarda para aktaran Marshall Planı'nı uygulamaya sokmuştur.* Söz konusu tutar

---

kası) başiktisatçısı olan Willem Buiter şu görüşleri ileri sürmüştür: 'Gelişmekte olan ülkelerin liderleri, ortalama olarak fakir ya da çok fakir ülkeleri yönetmelerine rağmen, bu durum bu liderlerin mutlaka kendi ülkelerindeki fakir ve yoksul insanlar adına konuştukları anlamına gelmez. Bazıları bu insanlar adına konuşurlar; diğerleri, en yoksul ve en savunmasız vatandaşlarının zararına, ticaret engelleri ve benzer tahrifatlar vasıtasıyla yaratılan rantlarla beslenen yolsuzluk içinde kirlenmiş ve baskıcı seçkinleri temsil ederler. Bkz. Willem Buiter, 'If anything is rescued from Cancún, politics must take precedence over economics', editöre mektup, *Financial Times*, 16 Eylül 2003.

* Marsall Planı dönemin ABD dışişleri bakanı George Marshall tarafından Harvard Üniversitesi'nde 5 Haziran 1947'de yaptığı konuşmada ilân edildi. Planın ayrıntıları üzerindeki görüşmeler Paris'te 12 Temmuz 1947'de başlayan toplantılarda görüşüldü. Uygulamaya 1948'de geçildi ve 1951'de son verildi. Bu dönemde yaklaşık 13 milyar dolar (bugünün 130 milyar dolarına eşit bir tutar) savaşın yıkımına uğramış olan Avrupa ekonomilerine aktarıldı. Marshall Planı, o zamana kadarki Amerikan dış politikasını yönlendiren Morgenthau Planı'nın yerine geçmiştir. Dönemin (1934-45) hazine bakanının [sekreterinin] adıyla anılan Morgenthau Planı, sanayiden arındırılması yoluyla Almanya'nın yayılmacı ihtiraslarına bir son vermeye odaklanmıştır. Sovyetler Birliği'nin ileri düzeydeki Alman endüstrisinin çevrelenmesi isteğiyle birleşince bu plan, Alman ekonomisinin tahrip edilmesinde çok etkili olmuştur. Bununla birlikte, kısa zamanda bu planının sürdürülemez olduğu açığa çıkmıştır. 1947'deki Almanya ziyaretinden sonra eski ABD başkanı Herbert Hoover, Morgenthau Planı'nı yanıltıcı olmakla eleştirmiş ve Almanya'nın nüfusu 65 milyondan 40 milyona (25 milyon kişi a-

muazzam olmasa da Mashall Planı savaşın dağıttığı Avrupa ekonomilerininin temel ithalat harcamalarını ve altyapılarının yeniden inşasını finanse ederek, yeniden harekete geçmelerinde önemli bir rol oynamıştır. Daha önemlisi bu durum, ABD'nin başka ulusların, hatta eski düşmanlarının bile zenginleşmesinde kendi menfaatini gördüğünü gösteren siyasî bir sinyaldir. ABD ayrıca, diğer zengin ülkelere fakir ülkelerin ekonomilerini ulusal politikalar vasıtasıyla geliştirmelerine yardımcı olma, en azından engellememe konusunda öncülük etmiştir. Yine 1947'de oluşturulan GATT (*Genel Tarifeler ve Ticaret Anlaşması* – General Agreement on Tariffs and Trade) aracılığıyla ABD ve diğer zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin üreticilerini kendilerinden daha aktif biçimde korumalarına ve sübvanse etmelerine izin vermişlerdir. Bu, gelişmekte olan ülkelerin serbest ticarete zorlandığı sömürgecilik ve eşitsiz anlaşmalar dönemlerine kıyasla çok büyük bir farklılıktır. Bu durumun sebebi kısmen İngiltere ve Fransa gibi ülkelerde sömürgecilik dönemine dair suçluluk duygusu olsa da; esasen, küresel ekonominin yeni hegemonu ABD'nin o dönemde fakir ülkelerin ekonomik kalkınma sorunlarına daha bilinçli yaklaşmasına dayanmaktadır.

Bu bilinçli stratejinin sonuçları muhteşemdi. Bu sayede zengin ülkeler 'Kapitalizmin Altın Çağı' (1950–73) diye anılan dönemi yaşadılar.[50] *Kişi başına* gelirin büyüme oranı Avrupa'da liberal altın çağdaki (1870–1913) % 1,3'ten hızla % 4,1'e yükseldi. Bu oran Japonya'da % 1,5'ten % 8,1'e fırlarken, ABD'de % 1,8'den % 2,5'e yükseldi. Bu muhteşem büyüme performansları, daha az gelir eşitsizliği ve ekonomik istikrarla bir aradaydı. Daha önemlisi, bu dönemde gelişmekte olan ülkeler de çok iyi performans sergilediler. Birinci bölümde işaret ettiğim gibi, geliş-

---

zaltılarak) indirilmedikçe işe yaramayacağını ileri sürmüştür. Bu konu üzerinde aydınlatıcı bir tartışma için izleyen makaleye bakılabilir: H-J. Change (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London) adlı kitabın içindeki - E. Reinert (2003), 'Increasing Poverty in a Globalised World: *Marshall Plans* and *Morgenthau Plans* as Mechanisms of Polarisation of World Incomes' adlı makale.

[50] Paragraflarda verilen büyüme oranları için kaynak: A. Maddison (2003), The World Economy: Historical Statistics (OECD, Paris), Tablo 8.b.

mekte olan ülkeler 1960'larda ve 1970'lerdeki 'hoşgörülü' uluslararası sistem altında ulusalcı politikalar izlediklerinde *kişi başına* gelir bakımından % 3 oranında büyüdüler. Bu 'ilk küreselleşme' (1870–1913) esnasındaki eski liberal politikalar altında erişilebilenin çok üzerindedir ve neoliberal politikalar altında yaşanan 1980'lerden bu yana ulaşılanın iki katıdır.

Bazıları ABD'nin 1947-1979 dönemindeki cömertliğini, sadece Soğuk Savaş döneminde SSCB ile arasındaki rekabet sebebiyle fakir ülkelere iyi davranılması olarak değerlendirip azımsadılar. Soğuk Savaş'ın ABD'nin dış politikası üzerinde önemli etkisi olduğunu inkâr etmek aptalca olacaktır. Fakat bu durum bizi, gerektiğinde kimsenin hakkını teslim etmekten alıkoymamalıdır. 19'uncu yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarındaki 'emperyalizm çağı'nda güçlü ülkeler zayıf ülkelere, kendi aralarındaki yoğun rekabete karşın iğrenç davranmışlardır.

Son iki bölümde ele aldığım yakın ve daha uzak tarihsel süreç izleyen bölümlerde tartışacağım konuların daha iyi anlaşılmasını sağlayacak. Sonraki bölümlerde bugünün Kötü Samiriyeliler'inin temel iktisadî politika alanlarında (uluslararası ticaret, yabancı sermayeli yatırımlarına ilişkin düzenlemeler, özelleştirme, patentler gibi fikrî mülkiyet haklarının korunması ve makroekonomik politika) tam olarak ne şekilde hatalı olduklarını açıklayacağım ve eğer fakir ülkelerde iktisadî kalkınmayı desteklemek istiyorlarsa davranışlarını nasıl değiştirmeleri gerektiği konusunda öneriler getireceğim.

3.

Altı yaşındaki oğlum bir iş bulmalı

Serbest ticaret her zaman doğru cevap mıdır?

Altı yaşında bir oğlum var. Adı Jin-Gyu. Hayatını kazanmak için hayli muktedir olduğu halde benden geçiniyor. Barınma, gıda, eğitim ve sağlık masraflarını ben karşılıyorum. Fakat onun yaşındaki milyonlarca çocuk çalışıyor. Daniel Defoe 18. yüzyılda, bir çocuğun dört yaşından itibaren hayatını kazanabileceğini düşünüyordu.

Üstelik çalışmak Jin-Gyu'nun kişiliğine çok büyük yarar sağlayabilir. Şimdi tam paranın değerinin bir şey ifade etmediği bir iktisadî balon döneminde yaşıyor. Annesinin ve benim, tembel varlığını finanse etmek ve haşin gerçeklerden korumak için onun yerine sarfettiğimiz çabanın farkında değil. Gereğinden fazla korunuyor ve aslında rekabete maruz kalması gerekiyor. Böylelikle daha üretken bir kişi olabilir. Düşününce, daha çok rekabete maruz kalması ve bunun daha kısa sürede gerçekleşmesi, onun gelecekteki gelişimi için daha iyi olacaktır. Bu onu sıkı çalışmaya hazır bir mentalite için kamçılayacaktır. Okulu bırakıp bir iş bulmasını sağlamalıyım. Ona daha çok iş seçeneği sunabilmek için belki de çocuk işçiliğin, yasal olmasa bile, hâlâ hoşgörüldüğü bir ülkeye yerleşmeliyim.

Çıldırdığımı söylediğinizi duyabiliyorum. Miyop. Zalim. Çocuğumu korumam ve yetiştirmem gerektiğini söylüyorsunuz. Eğer Jin-Gyu'yu altı yaşında emek piyasasına sürersem açıkgöz bir ayakkabı boyacısı veya müreffeh bir işportacı olabilir. Fakat asla bir beyin cerrahı veya nükleer fizikçi olamayacaktır. Bu ikincisi gibi bir yol en az bir düzine yıl daha benim korumamı ve yatırımımı gerektirecektir. Tümüyle materyalist bir bakış açısıyla bi-

le, oğlumun eğitimine yatırım yapmamın, onu okula göndermeyerek tasarruf edeceğim paraya şeytanî bir zevle bakmaktan daha akıllıca olacağını ileri sürüyorsunuz. Her şeyden öte, eğer haklı olsaydım, Oliver Twist kendisini emek piyasasında rekabetçi kalmak şansından yoksun bırakan sapkın İyi Samiriyeli Bay Brownlow tarafından kurtarılmak yerine, Fagin için yankesicilik yaparak daha zengin olacaktı.

Bu saçma tartışma şekli, özü itibarıyla, serbest ticaret yanlısı iktisatçıların gelişmekte olan ülkelerde hızlı ve büyük çaplı ticaret liberalizasyonunu nasıl haklı çıkardıklarıyla aynıdır. Bu iktisatçılar gelişmekte olan ülkelerin üreticilerinin olabildiğince çok rekabete hemen şimdi maruz kalmaları gerektiğini; böylelikle, ayakta kalabilmek için üretkenliklerini yükseltme yönünde teşvik edileceklerini ileri sürerler. İddiaları, rekabete daha erken maruz kalmanın iktisadî kalkınma için iyi olduğu yönündedir.

Bununla birlikte, teşvikler konusu hikâyenin sadece bir yanıdır. Diğer yanı muktedir olmakla ilgilidir. Jin-Gyu'ya 20 milyon sterlin ödül vaat edilse veya bunun yerine kafasına bir kurşun sıkılmakla tehdit edilse bile, eğer altı yaşında okulu terk etmişse beyin cerrahisine kalkışamayacaktır. Benzer şekilde, eğer gelişmekte olan ülkelerdeki endüstriler uluslararası rekabete çok erken dönemlerde maruz kalırlarsa, varlıklarını sürdüremeyeceklerdir. Bu endüstriler, ileri teknolojilerde ustalaşarak ve etkili örgütler kurarak yeteneklerini iyileştirmek için zamana ihtiyaç duyarlar. Bu, özü itibarıyla önceki bölümde gösterdiğim gibi, ilk kez ABD'nin ilk Hazine Bakanı Alexander Hamilton tarafından kuramsallaştırılan ve onun öncesinde ve sonrasında kuşaklar boyu politika-yapıcılar tarafından kullanılan bebek endüstri tezidir.

Doğal olarak, Jin-Gyu'ya sağladığım koruma (bebek endüstri tezinin söylediği gibi) rekabet karşısında kendisini ilelebet himaye etmek için kullanılmamalıdır. Jin-Gyu'yu altı yaşındayken çalıştırmanın yanlış oluşu kadar, onu kırk yaşındayken sübvanse etmek de yanlıştır. Nihaî aşamada o, büyük geniş dünyaya gitmeli, bir iş bulmalı ve bağımsız bir hayat yaşamalıdır. Jin-Gyu sadece, tatminkâr ve yüksek ücretli bir işe girebilmek için gereken kapasiteyi oluştururken korunmaya ihtiyaç duymaktadır.

Elbette, çocuklarını yetiştiren ebeveynlerin de başına geldiği gibi, bebek endüstri koruması ters gidebilir. Aynen bazı ebeveynlerin aşırı korumacı oldukları gibi, hükümetler bebek endüstrilere gereğinden fazla ihtimam gösterebilirler. Bazı çocuklar kendilerini yetişkin hayatına hazırlamakta isteksiz olurlar; aynen bazı firmalar üzerinde bebek endüstri desteğinin ziyan edilmesi gibi. Bazı çocukların ebeveynlerini, çocukluk dönemlerinin sonrasında da kendilerini desteklemeleri için istismar edişleri gibi; hükümet desteğini kurnaz lobicilik faaliyetleriyle gereğinden fazla uzatan endüstriler de mevcuttur. Fakat gereğince işlemeyen ailelerin varlığı, ebeveynliğin kendisine karşı bir argüman olamaz. Benzer şekilde, bebek endüstri korumasında dair başarısızlık örnekleri, bu stratejinin geçerliliğini ortadan kaldıramaz. Kötü korumacılığın örnekleri gerçekte bize bu politikanın akıllıca kullanılması gerektiğini göstermektedir.

Serbest ticaret yürümüyor

Serbest ticaret iyidir – bu neoliberal Ortodoksluğun özündeki doktrindir. Neoliberallere göre, kendini bundan daha iyi ispatlayan bir önerme olamaz. Cambridge Üniversitesi'ndeki eski meslektaşım ve EBRD'nin (*Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası*) eski başiktisatçısı Profesör Willem Buiter, bir defasında az ve öz şöyle söylemiştir: 'Hatırlayın: Ticaretin tek taraflı serbestleştirilmesi, karşılığında birinin tazmin edilmesini gerektiren bir "imtiyaz" veya "fedakârlık" değildir. Bu bilinçli bir öz-menfaattir. Ticaretin karşılıklı serbestleştirilmesi kazançları artırır, fakat bu kazançların hemen şimdi elde edilmesi gerekmez. İktisat tümüyle oradadır.'[1] Serbest ticaretin yararına olan inanç, neoliberal ortodokslukta merkezî konumdadır ve neoliberal bir iktisatçıyı etkili bir şekilde tanımlayan da bu inançtır. Neoliberal gündemin diğer herhangi bir unsurunu (açık sermaye piyasaları, güçlü patentler ve hattâ özelleştirme) sorgulayabilirsiniz (tamamen reddetmese-

[1] Willem Buiter (2003), 'If anything is rescued from Cancún, politics must take precedence over economics', editöre mektup, *Financial Times*, 16 Eylül 2003.

niz bile) ve hâlâ neoliberal kilisede kalabilirsiniz. Bununla birlikte, bir defa serbest ticarete karşı çıktığınızda fiilen aforozu davet ediyorsunuz demektir.

Bu tür inançlara dayanan Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkeleri serbest ticarete – veya, en azından çok daha serbest ticarete – zorlamak için ellerinden geleni yapmışlardır. Geçtiğimiz yüzyılın son çeyreğinde gelişmekte olan ülkelerin çoğu, ticaretlerini çok büyük ölçüde serbestleştirmişlerdir. Gelişmekte olan ülkeler ticaretin serbestleştirilmesine, ilk kez 1982'deki Üçüncü Dünya Borç Krizi'nin sonrasında İMF ve Dünya Bankası tarafından zorlanmışlardır. Ticaretin serbestleştirilmesi yönünde daha kararlı bir zorlama, 1995'te DTÖ'nin kurulmasıyla ortaya çıkmıştır. Geçtiğimiz yaklaşık on yıllık dönem boyunca, çift-taraflı ve bölgesel serbest ticaret anlaşmalarının (STA) sayısı hızla artmıştır. Maalesef, bu dönemde, ticaretin büyük çapta serbestleştirilmesine karşın (veya kanaatimce, sebebiyle) birinci bölümde gösterdiğim gibi, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansları hiç de iyi değildir.

Meksika'nın (serbest ticaret kampının afiş modeli) hikâyesi özellikle etkileyicidir. Eğer herhangi bir ülke, serbest ticaret ile başarılı olabilir ise o ülke Meksika olmalıdır. Dünyanın en büyük pazarı (ABD) ile sınırdaştır ve bu pazarla 1995'ten bu yana bir serbest ticaret anlaşmasına (NAFTA: The North American Free Trade Agreement – *Kuzey Amerikan Serbest Ticaret Anlaşması*) taraftır. Ayrıca, önemli gayriresmî iş ilişkilerini sağlayabilecek olan ABD'de yaşayan geniş bir diyasporası mevcuttur.[2] Gelişmekte olan Pekçok ülkeden farklı olarak Meksika, yeterli büyüklükte becerili kalifiye işgücüne, ehil yöneticilere ve nispeten gelişmiş fiziksel altyapıya (yollar, limanlar vs.) sahiptir.

Serbest ticaret yanlısı iktisatçılar, serbest ticaretin büyümeyi hızlandırarak Meksika'ya yarar sağladığını ileri sürerler. Hakika-

---

[2] Meksika diyasporasının çoğunluğu yakın zamanda ABD'ye göç edenlerden oluşmakla birlikte bazıları; ABD-Meksika Savaşı'ndan (1846–48) sonra imzalanan Guadalupe Hidalgo Anlaşması (1848) altında Meksika'dan kopartılan toprakların (modern California, New Mexico, Arizona, Nevada, Utah, Colorado and Wyoming'in bir kısmı ya da tamamı) ABD'ye katılmasıyla Amerikalı olan eski Meksikalıların torunlarıdır.

ten NAFTA'nın imzalanmasından sonra, 1994 ve 2002 arasında Meksika'nın *kişi başına* düşen GSMH'sı yılda % 1,8 artmıştır. Bu 1985 ve 1995 arasında kaydedilen % 0,1'lik oranın çok üstünde bir iyileşmedir.[3] Fakat Meksika'nın 1980'lerin ortalarında neoliberalizme devşirilmesini izleyen ve NAFTA'nın imzalanmasından önceki on yıllık dönem de ülke için ticaretin büyük çapta serbestleştirildiği bir dönem olmuştur. Dolayısıyla % 0,1'lik büyüme oranının sorumlusu da yine ticaretin serbestleştirilmesidir.

1980'ler ve 1990'lardaki geniş kapsamlı ticaret liberalizasyonu, ithal ikâmeci sanayileşme (İİS) döneminde güçlükle inşa edilen Meksika sanayiinin bütününü yok etmiştir. Tahmin edilebileceği gibi sonuç, ekonomik büyümede yavaşlama, işsizliğin artışı ve ücretlerin düşüşüdür (daha yüksek ücret ödeyen imalat sanayi işlerinin ortadan kalkması sebebiyle). Meksikalıların çoğunun geleneksel gıdası olan mısır başta olmak üzere, sübvanse edilen ABD ürünleri tarafından tarım sektörüne de darbe vurulmuştur. Üstelik NAFTA'nın olumlu etkisi (ABD pazarına ihracat artışı anlamında) son birkaç yıl içerisinde ivmesini kaybetmiştir. 2001-2005 öneminde Meksika'nın büyüme performansı yıllık % 0,3 oranında *kişi başına* gelir artışıyla (veya beş yıl boyunca toplam % 1,7 gibi önemsiz bir oranla) içler acısıdır.[4] Tersine, İİS'nin 'es-

---

[3] İstatistikler için kaynak: M. Weisbrot et al. (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC, September, 2005 (http://www.cepr.net/publications/development 2005 09.pdf), Şekil 1.

[4] Meksika'da *kişi başına* gelir 2011'de (% 1,8), 2002'de (% 0,8) ve 2003'te (% 0,1) düştü ve 2004'te sadece % 2,9 kadar büyüdü ki bu son oran geliri 2001 yılındaki seviyesine ancak geri getirdi. 2005 yılında gelir artışı tahminen % 1,6 oldu. Bunun anlamı Meksika'nın *kişi başına* gelirinin 2005 sonunda 2001'deki düzeyinin % 1,7 üzerinde olması demektir ki bu da 2001-2005 döneminde yıllık ortalama % 0,3 civarındadır. 2001–2004 döneminin istatistikleri Dünya Bankası'nın yıllık raporlarının farklı sayılarından derlenmiştir: *World Development Report* (World Bank, Washington, DC). 2005 yılı gelir istatistiği (% 3) izleyen kaynaktan alınmıştır: J. C. Moreno-Brid ve I. Paunovic (2006), 'Old Wine in New Bottles? – Economic Policymaking in Left-of-center Governments in Latin America', *Revista – Harvard Review of Latin America*, Bahar/Yaz, 2006, s. 47, Tablo. 2005 yılı için nüfus artış hızı (% 1,4) Dünya Bankası'nın (2006) 2004-2006 verilerinden hesaplanmıştır. Bu veriler izleyen kaynaktan alınmıştır: *World Development Report 2006* (World Bank, Washington, DC), s. 292, Tablo 1.

ki kötü günleri'nde (1955-82), Meksika'nın *kişi başına* geliri NAFTA döneminde olduğundan çok daha hızlı (yılda ortalama % 3,1) büyümüştür.[5]

Meksika, prematüre ve yaygın bir ticaret liberalizasyonunun başarısızılığının özellikle dikkat çekici bir örneği olmakla birlikte, başka örnekler de vardır.[6] Fildişi Sahili'nde 1986'daki % 40'lık tarife indiriminden sonra, kimya, tekstil, ayakkabı ve otomobil endüstrileri neredeyse çökmüştür. İşşizlik patlamıştır. Zimbabve'de 1990'da ticaretin serbestleştirilmesinden sonra, işsizlik oranı % 10'dan % 20'ye fırlamıştır. Ticaretin serbestleştirilmesine bağlı olarak iflas eden firmaların kullanımı dışında kalan sermaye ve işgücünün yeni işletmeler tarafından absorbe edileceği umulmuştur. Bu en yalın ifadesiyle, yeterli ölçüde gerçekleşmemiştir. Büyümenin buharlaşması ve işsizliğin katlanması şaşırtıcı değildir.

Ticaretin serbestleştirilmesi başka sorunlar da yaratmıştır. Gümrük vergisi gelirlerinin azalması hükümet bütçeleri üzerindeki baskıyı artırmıştır. Bu özellikle nispeten daha fakir ülkeler için ciddî bir sorundur. Çünkü bu ülkeler, vergi toplama kapasitesinden yoksundurlar ve gümrük tarifelerinin toplanması en kolay vergi türü olması sebebiyle, ağırlıklı olarak tarifelere (bu gelirler bazen toplam devlet gelirlerinin % 50'sini oluşturur) bel bağlarlar.[7] Sonuçta, büyük ölçekli ticaret liberalizasyonu sonra-

---

[5] İzleyen kaynağa göre Meksika'da *kişi başına* gelir 1955–1982 arasında % 6'nın biraz üzerinde artmıştır: J. C. Moreno-Brid vd. (2005), NAFTA and 'The Mexican Economy: A Look Back on a Ten-Year Relationship', *North Carolina International Law and Commerce Register*, vol. 30. Bu dönemde Meksika'nın nüfus artış hızı yıllık % 2,9'du. Bu orana göre *kişi başına* gelir artışı % 3,1 civarındadır. Nüfus artış oranı izleyen kaynak kullanılarak hesaplanmıştır: A. Maddison (2001), *The World Economy – A Millennial Perspective* (OECD, Paris), s. 280, Tablo C2-a.

[6] Daha fazla ayrıntı için bkz. H-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, Oxfam, Oxford, ve South Centre, Cenevre (http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf), s. 78–81.

[7] Gümrük tarifelerine dayanan gelirin toplam devlet gelirine oranı Swaziland'da % 54,7, Madagaskar'da % 53,5, Uganda'da % 50,3 ve Sierra Leone'de % 49,8'dur. Bkz. Chang (2005), s, 16–7.

sında pekçok gelişmekte olan ülkede, geniş çapta mâli uyum gerekliliği açığa çıkmıştır. Yakın zamanda yapılmış bir İMF çalışmasının sonuçları dahi bu sonuca işaret etmektedir: Diğer türde vergileri toplamaktaki imkânları sınırlı olan düşük gelirli ülkelerde, son yirmi beş yılda ticaretin serbestleştirilmesi sebebiyle ortaya çıkan % 30'luk gelir kaybı başka vergilerle telâfî edilmiştir.[8] Ayrıca, ticaretin serbestleştirilmesi sebebiyle daralan ticarî faaliyet hacmi ve artan işsizlik de vergi gelirlerini azaltmıştır. Bu ülkeler, bütçe açıklarını azaltmak konusunda İMF'nin ciddî baskısı altında olduklarından, düşen gelirler kamu harcamalarında çok büyük kesintiler anlamına gelir. Bu tür kesintiler, genellikle eğitim, sağlık ve fiziksel altyapı gibi hayatî alanlarda uzun dönemli büyümeye zarar vererek gerçekleşir.

Gelişmekte olan belirli ülkeler için (akla gelen ülkeler Hindistan ve Çin'dir) 1980'lerde bir ölçüde tedrici ticaret liberalizasyonu elbette yararlı ve hattâ gerekli olmuştur. Fakat geçen yüzyılın son çeyreğinde yaşanan ticaret liberalizasyonu gereğinden çok hızlı, plansız ve her şeyi kapsayan bir tarzda yapılmıştır. Korumacı ve ithal ikâmeci sanayileşme (İİS) politikalarının izlendiği 'eski kötü günlerde' gelişmekte olan ülkelerin ortalama olarak bugünkü serbest ticaret altında büyükdüklerinin iki katı oranında büyüdükleri okuyucuya hatırlatılmalıdır. Kısacası, serbest ticaret gelişmekte olan ülkeler söz konusu olduğunda yürümüyor.

Zayıf teori, zayıf sonuçlar

Serbest ticaret yanlısı iktisatçılar, bunun hayli esrarengiz olduğunu düşünürler. Serbest ticaret gibi teorik olarak iyi ispatlanmış (Profesör Buiter'in dediği gibi 'iktisat tümüyle oradadır') politikaları kullanan bu ülkeler, nasıl bu kadar kötü performans gösterebilirler? Fakat şaşırmamalılar. Çünkü teorilerinin bazı ciddî sınırlılıkları vardır.

---

[8] T. Baunsgaard ve M. Keen (2005), 'Trade Revenue and (or?) Trade Liberalisation', İMF Working Paper WP/05/112 (The International Monetary Fund, Washington, DC).

Modern serbest ticaret iddiası Heckscher-Ohlin-Samuelson teorisi (veya HOS teorisi) diye anılan teoriye dayanır.* HOS teorisi, ikinci bölümde çerçevesini sunduğum David Ricardo'nun teorisinden türetilmiştir; ancak çok önemli bir hususta Ricardo'nun teorisinden farklıdır. Bu teori, karşılaştırmalı üstünlüğün, Ricardocu teoride olduğu gibi uluslararası teknolojik farklılıklardan değil de, üretim faktörlerinin (sermaye ve emek) göreceli yoğunluğunun uluslararası farklılıklarından kaynaklandığını varsaymaktadır.[9]

Serbest ticaret teorisine göre, Ricardocu ya da HOS versiyonu, ama hangi versiyonu olursa olsun; her ülke, tanım gereği bazı şeylerin üretiminde diğerlerinden görece daha iyi olduğu için bazı ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.** HOS teorisinde bir ülke nispeten daha zengince sahip olduğu üretim faktörlerini daha yoğun kullandığı ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip-

---

* HOS teorisi, 20. yüzyılın başlarında bu teorinin oluşturulmasına öncülük eden iki İsveçli iktisatçı Eli Heckscher ve Bertil Ohlin ile teoriyi 20. yüzyılın ortalarında mükemmelleştiren Amerikalı iktisatçı Paul Samuelson'un adlarıyla anılır. Serbest ticaret teorisinin bu versiyonunda; herbir ürün için, eğer bu ürünü üretiyorlarsa tüm ülkelerin kullanacağı tek bir 'en iyi uygulama' (yani en etkin) teknolojisi mevcuttur. Eğer herbir ürün, üretimi için bir en iyi uygulama teknolojisine sahipse, bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü Ricardo'nun teorisinde olduğu gibi o ülkenin teknolojilerine bağlı olarak belirlenemez. Her ürün için kullanılan teknolojinin o ülke için ne kadar uygun olduğuna göre belirlenir. HOS teorisinde, bir ülke için belirli bir teknolojinin uygunluğu ülkenin, görece daha bol sahip olduğu üretim faktörünü (emek veya sermaye) hangi yoğunlukta kullandığında bağlıdır.

9 Bu anlamda, HOS teorisi bir hayli gerçekdışıdır; özellikle de bir hayatî husus bakımından: Bu teori gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerin kullandığı teknolojinin aynısını kullandığını varsayar. Fakat daha üretken (ve tabiatıyla daha zor) teknolojilerin kullanımındaki kapasite yetersizliği tam da, bu ülkeleri fakir kılan sebebin kendisidir. İşte bebek endüstri korumacılığı, iktisatçılar arasında 'teknolojik kapasite' olarak bilinen bu tür kapasitelerin geliştirilmesini amaçlar.

** Dolayısıyla, 'karşılaştırmalı üstünlük' terimindeki 'karşılaştırma' ülkelerin birbirleriyle karşılaştırılması hakkında değil de ürünler arasındaki karşılaştırmaya ilişkindir. Çünkü bazıları bu ikisini karıştırırlar ve fakir ülkelerin hiçbir şeyde karşılaştırmalı üstünlüğü olmadığını düşünürler ki bu mantık gereği imkânsızdır.

tir. Dolayısıyla eğer Almanya, emeğe kıyasla sermaye bakımından daha zengin bir ülke olsa ve hem otomobilleri hem de doldurulmuş oyuncakları Guatemala'dan daha ucuza üretebilse bile, üretimlerinde sermaye kullanımı daha yoğun olduğu için otomobillerde uzmanlaşmasının getirisi daha büyük olacaktır. Guatemala, hem otomobillerin hem de doldurulmuş oyuncak üretiminde Almanya'dan daha az etkin olsa da; üretimi sermayeden daha çok emek kullanımını gerektiren doldurulmuş oyuncaklarda uzmanlaşmalıdır.

Bir ülke, karşılaştırmalı üstünlüğünün temel yapısına ne kadar uygun hareket ederse o kadar çok tüketebilir. Bu muhtemelen kendi üretimindeki (karşılaştırmalı üstünlüğünün olduğu malların üretimindeki) artışla ve daha önemlisi, farklı ürünlerde uzmanlaşan diğer ülkelerle artan ticarete bağlı olarak mümkün olacaktır. Ülke buna nasıl ulaşabilir? Her şeyi olduğu gibi bırakarak. Firmalar, serbestçe seçim yapabildiklerinde, rasyonel olarak (Robinson Crusoe gibi) görece daha iyi oldukları şeylerde uzmanlaşacak ve yabancılarla ticaret yapacaklardır. Bu noktadan hareketle bu düşünceyi, serbest ticaretin en iyisi olduğu ve ticaretin serbestleştirilmesi tek taraflı işlediğinde bile yarar içerdiğine dair önermeler izleyecektir.

Fakat HOS teorisinin sonucu, çok büyük ölçüde üretken kaynakların iktisadî faaliyetler arasında serbestçe yer değiştirebileceği varsayımına dayanır. Bu varsayımın anlamı, sermaye ve emeğin herhangi bir faaliyetten kopup, derhal ve maliyetsiz biçimde diğer faaliyetler tarafından absorbe edilebileceği anlamına gelir. Bu varsayım ile (ki bu varsayım iktisatçılar arasında mükemmel faktör mobilitesi varsayımı olarak bilinir) değişen ticaret tarzlarına uyum sorun yaratmaz. Eğer bir çelik fabrikası, söz gelimi hükümetin tarifeleri düşürmesi sebebiyle artan ithalata bağlı olarak kapanırsa, bu endüstride kullanılan kaynaklar (işçiler, binalar, maden eritme ocakları) görece daha kârlı başka bir endüstri tarafından, söz gelimi bilgisayar endüstrisi tarafından kullanılacaktır (aynı veya daha yüksek verimlilikte ve dolayısıyla daha yüksek getiriyle). Bu süreçten kimse zararlı çıkmaz.

Gerçekteki durum bu değildir: Üretim faktörleri, gerektiğinde

herhangi bir forma giremezler. Bunlar genellikle fiziksel nitelikleri bakımından durağan konumdadırlar ve farklı endüstri dallarında kullanılabilecek az sayıda 'genel kullanıma' uygun makina veya 'genel beceriye' sahip işçi mevcuttur. Müflis bir çelik fabrikasından çıkan maden eritme ocakları, bilgisayar yapan bir makineye dönüştürülemezler; çelik işçileri bilgisayar endüstrisi için uygun becerilere sahip değillerdir. Yeniden eğitilmedikçe çelik işçileri işsiz kalacaklardır. En iyi durumda, mevcut becerilerinin tamamen heba olduğu düşük beceri gerektiren işlerde çalışmak zorunda kalacaklardır. Bu husus, erkek striptizciler olarak hayatlarını yeniden yoluna koymaya çabalayan Sheffieldlı altı işsiz çelik işçisini anlatan 1997 yapımı İngiliz komedi filmi *The Full Monty* tarafından dokunaklı biçimde ortaya konmuştur.*

Serbest ticaret yanlısı iktisatçıların çoğu, ticaretin serbestleştirilmesinin kazananları ve kaybedenleri olduğunu kabul edeceklerdir. Fakat onlara göre, bunların varlığı serbest ticarete karşı bir argüman olamaz. Ticaretin serbestleştirilmesi genel olarak yarar sağlar. Kazananların kazandıklarının kaybedenlerin kaybettiklerinden daha büyük olması sebebiyle, kaybedenlerin kayıpları tazmin edilebilir ve kazananlara hâlâ bir şeyler kalır. Bu 'tazminat ilkesi' diye bilinir; eğer bir iktisadî durum değişiminden kazançlı çıkanlar, kayıpla çıkanları tamamen tazmin eder ve hâlâ bir artığa sahip olurlarsa, bu değişimi gerçekleştirmeye değer.

Bu tür bir tartışmanın ilk sorunu, ticaretin serbestleştirilmesinin muhakkak genel kazanç getirmeyeceğidir. Örneğin, gelişmekte olan pekçok ülkede, geçtiğimiz yirmi yılda olduğu gibi, ticaretin serbestleştirilmesi büyüme oranını düşürdüğünde veya ekonomiyi daralttığında; süreçten kazançlı çıkanlar olsa bile bunların kazançları, kaybedenlerin kayıplarından büyük olmayabilir.

Üstelik, kazananların kazançları kaybedenlerin kayıplarından daha büyük olsa bile, tazminat, piyasanın işleyişinde otomatik olarak gerçekleşmez; ki bunun anlamı bazılarının eskiye kıyasla fakirleşmesidir. Ticaretin serbestleştirilmesi, sadece işlerini kay-

---

* Sheffield Kuzey İngiltere'de geleneksel olarak çelik endüstrisine dayanan bir kenttir.–*ç.n.*

beden işçiler hızla daha iyi işler (en azından kaybettikleriyle eşit derecede iyi) bulabildiklerinde ve kullanım dışı kalan makineler yeni makinelere dönüştürülebildiklerinde (ki bu nâdiren mümkündür) herkese yarar sağlar.

Bu tazminat mekanizmasının zayıf olduğu gelişmekte olan ülkelerde daha ciddî bir sorundur (eğer tazminat mekanizması mevcutsa). Gelişmiş ülkelerde refah devleti, ticaretin uyum sürecinden kayba uğrayanları işsizlik yardımları, sağlık, eğitim ve hatta asgari gelir garantileri vasıtasıyla kısmen tazmin eden bir mekanizma olarak çalışır. İsveç ve diğer İskandinav ülkeleri gibi bazı ülkelerde, işsiz kalan işçiler için yeni becerilerle donatılmalarını hedefleyen hayli etkili yeniden yetiştirme programları da mevcuttur. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda refah devleti çok zayıftır ve bazen mevcut bile değildir. Sonuçta, bu ülkelerde ticaret uyumunun kurbanları, toplumun geri kalanı için yaptıkları fedakârlık karşılığında – kısmen bile olsa – tazmin edilmezler.

Sonuçta, fakir ülkelerde ticaretin serbestleştirilmesinin yararları, zengin ülkelerdekine kıyasla muhtemelen daha dengesiz dağıtılacaktır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde pekçok kişinin hâlihazırda çok fakir ve yoksulluk düzeyine yakın oldukları düşünüldüğünde, ticaretin kısa zamanda geniş ölçekte serbestleştirilmesi bazı kişilerin hayatlarının ekonomik temellerinin mahvolması anlamına gelecektir. Gelişmiş ülkelerde ticaretin uyumundan kaynaklanan işsizlik ölüm kalım meselesi olmayabilir. Fakat gelişmekte olan ülkelerde genellikle böyledir. Bu nedenle ticaretin serbestleştirilmesi konusunda, fakir ülkelerde daha dikkatli olunması gerekir.

Ekonomik kaynakların hareketsizliğinden ve tazminat mekanizmalarının zayıflığından kaynaklanan kısa vadeli ticaret uyumu sorunu ciddidir, ama serbest ticaret teorisi bakımından sadece ikincil bir sorundur. Daha ciddî olan sorun şudur (en azından benim gibi bir iktisatçı için): Teori, mevcut kaynakların kısa vâdeli kullanımının etkinliği hakkındadır; elde edilebilir kaynakların ekonomik kalkınma yoluyla uzun vadede artırılması hakkında değildir. Savunucularının bizim inanmamızı istediklerinin aksine,

serbest ticaret teorisi bize serbest ticaretin iktisadî kalkınma için iyi olduğunu söylemez.

Sorun şudur: Gelişmekte olan yeni sanayi dallarına giren ülkelerdeki üreticiler, daha üstün yabancı üreticilerle rekabete girmek için gereken kapasiteyi inşa edemeden önce, bir süre (kısmen) uluslararası rekabetten yalıtılmaya (korumacılık, sübvansiyonlar ve diğer tedbirlerle) ihtiyaç duyarlar. Elbette, bu 'bebek' üreticiler 'yetiştiklerinde' ve daha ileri üreticiler ile rekabet edebilir hâle geldiklerinde, sözü edilen koruma kalkmalıdır. Bu, bölümün başında oğlum Jin-Gyu'nun küçük yardımıyla gösterdiğim bebek endüstri tezinin özüdür.

Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkelere serbest ticareti tavsiye ederek, tüm zengin ülkelerin serbestçe ticaret yaptıklarına işaret ederler. Bununla birlikte bu durum, başarılı yetişkinlerin ebeveynlerinin yardımıyla geçinmediklerini ve böylelikle bağımsız olmanın kendi başarıları için şart olduğunu ileri sürerek; altı yaşındaki çocuğun ebeveynlerine onun bir iş bulmasını sağlamaları gerektiğini nasihât edenlerin durumu gibidir. Bu nasihâtin sahipleri, o sözü edilen yetişkinlerin bağımsız oluşlarının, başarılı oluşlarına *dayandığının* farkında değillerdir.

Gerçekte, başarılı insanların çoğu çocukken maddeten ve mânen ebeveynleri tarafından iyi desteklenenlerdir. Benzer şekilde, ikinci bölümde tartıştığım gibi, zengin ülkeler ticaretlerini ancak üreticileri hazır olduğunda ve – o zaman da – genellikle tedricen serbestleştirmişlerdir. Başka bir ifadeyle, ticaretin serbestleştirilmesi tarihsel olarak, iktisadî kalkınmanın *sebebi* değil *sonucu*dur.

Serbest ticaret – her zaman olmasa da – genellikle, muhtemelen bir ülkenin mevcut tüketimini azamileştireceği için *kısa dönemdeki* en iyi ticaret politikası olabilir. Fakat kesinlikle bir ekonomiyi geliştirmek için en iyi yol değildir. Uzun dönemde serbest ticaret gelişmekte olan ülkeleri muhtemelen düşük verimlilik artışına ve dolayısıyla hayat standartlarında düşük büyüme vadeden sektörlerde uzmanlaşmaya mahkûm edecek bir politikadır. Bu sebeple, en başarılı ülkeler şu ya da bu ölçüde bebek endüstri korumasını kullanmış, ancak pek az ülke serbest ticaretle başarıya ulaşmıştır. İktisadî kalkınmanın gerçekleşemeyişinden kaynaklanan düşük gelir, geleceklerine karar verme süreçlerindeki

fakir ülkelerin özgürlüklerini şiddetli biçimde kısıtlar. Dolayısıyla, paradoksal olarak serbest ticaret halindeki gelişmekte olan ülkelerin benimsedikleri serbest ticaret politikası, bu ülkelerin 'serbestliklerini' (özgürlüklerini) azaltır.

Uluslararası ticaret sistemi ve huzursuz ettikleri

Serbest ticaretin uygulamada da teoride de işlemediğine aldırmayın. Bu gerçeğe dair sınırsız sayıdaki kanıta rağmen, Kötü Samiriyeli zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkelerde ticaretin serbestleştirilmesini 1980'lerden bu yana alabildiğine özendirdiler.

Daha önceki bölümlerde tartıştığım gibi, zengin ülkeler 1970'lere kadar fakir ülkelerin daha çok korumacılık yapmalarına ve sübvansiyon kullanmalarına izin verme konusunda hayli isteklilerdi. Bununla birlikte, bu 1980'lerde değişmeye başladı. Değişim en çok ABD'de hissedilmiştir. ABD'nin iktisaden daha küçük ülkelerle uluslararası ticaretindeki uyanık yaklaşımı 19. yüzyıldaki İngiltere'nin 'serbest ticaret emperyalizmine' benzer bir sisteme hızla yol açmıştır. Bu yeni yön daha 1986'da, GATT Uruguay Round müzakereleri başlarken, dönemin ABD Başkanı Ronald Reagan tarafından 'ticaret ortaklarının pazarlarını tamamen açacakları ve Amerikan ürünlerine kendi ürünleriymişcesine muamele edecekleri yeni ve daha liberal bir anlaşma' çağrısı yaptığında açıkça ifade edilmiştir.[10] Böyle bir anlaşma Uruguay'ın Punta del Este şehrinde 1986'da başlayan ve 1994'te Fas'ın Marakeş şehrinde sonuçlandırılan GATT Uruguay Round ticaret müzakereleri esnasında gerçekleşmiştir. Sonuç, gelişmekte olan ülkelere karşı GATT rejiminden daha tarafgir bir yeni uluslararası ticaret rejimi olan Dünya Ticaret Örgütü rejimidir.

Görünürde, DTÖ üyeleri arasında, herkesin aynı kurallara göre oynamasını sağlayan 'haksız rekabeti önleyen bir zemin' yaratmıştır. Buna nasıl karşı çıkabiliriz? Sürecin kritik noktası, tüm üyelerin anlaşmaların tümüne taraf olmak zorunda bulunmaları anlamına gelen '*tek taahhüt*' ['single undertaking'] ilkesinin benimsenmesidir. GATT rejiminde ülkeler taraf oldukları anlaşma-

[10] Serbest ve Adil Ticaret konusunda Ticaret Derneği temsilcilerine verilen bir Beyaz Saray brifinginde söylenen sözler, 17 Temmuz 1986.

ları seçebiliyorlardı ve pekçok gelişmekte olan ülke, istemedikleri (örneğin, sübvansiyonların kullanımı sınırlayan) anlaşmaların dışında kalabiliyorlardı. Tek taahhüt ile tüm üyeler aynı kurallara bağlı kalmak zorundaydılar. Tümü tarifeleri düşürmek mecburiyetindeydiler. İthalat kotalarını, ihracat sübvansiyonlarını (sadece en fakir ülkelere izin verildi) ve ülke içinde uygulanan sübvansiyonları terk etmeye zorlandılar. Fakat ayrıntıya baktığımızda, sahanın zeminin düz olmadığını anlarız.

İlkin, zengin ülkeler ortalama olarak düşük oranlı korumaya sahip olsalar da, fakir ülkelerin ihraç ettikleri ürünleri, özellikle konfeksiyon ve tekstil ürünlerini orantısız koruma eğilimindedirler. Bunun anlamı, bir zengin ülkenin pazarına ihracat yaparken, fakir ülkeler aynı pazara ihracat yapan diğer zengin ülkelerden daha yüksek tarifelerle yüzyüze kalırlar. Bir Oxfam raporu şunlara işaret etmektedir: 'ABD'nin genel ithalat vergisi oranı % 1,6'dır. Bu oran çok sayıda gelişmekte olan ülke için büyük ölçüde artmaktadır: Ortalama ithalat vergileri Hindistan ve Peru için yaklaşık % 4'ten, Nikaragua için % 7'ye ve Bangladeş, Kamboçya ve Nepal için % 14-15'e kadar bir aralıkta bulunmaktadır'.[11] Sonuçta, 2002'de Hindistan ekonomisinin büyüklüğü İngiltere'ninkinin üçte birinden daha küçük olduğu halde, ABD hükümetine İngiltere'nin ödediğinden daha fazla gümrük tarife vergisi ödemiştir. Daha da çarpıcı olanı Bangladeş'in aynı yıl, ekonomisinin büyüklüğü Fransa'nınkinin sadece % 3'ü kadar olmasına karşın, ABD hükümetine neredeyse Fransa'nın ödediği kadar gümrük tarife vergisi ödemiş olmasıdır.[12]

'Şartların eşitlenmesi' gibi görünen durumu yaratan yapısal

---

[11] Oxfam (2003), 'Running into the Sand – Why Failure at Cancun Trade Talks Threatens the World's Poorest People', Oxfam Briefing Paper, Ağustos 2003, s. 24.

[12] Tarife istatistikleri için kaynak: Oxfam (2003), s. 25–7. Gelir istatistikleri Dünya Bankası veri setinden alınmıştır. 2002 yılında, Fransa ve Bangladeş ABD'ye sırasıyla yaklaşık 320 milyon dolar ve 300 milyon dolar ödemişlerdir. Aynı yıl Bangladeş'in toplam geliri 47 milyar dolarken, Fransa'nınki 1.457 milyar dolardır. Yine aynı yıl Hindistan ABD'ye gümrük tarifesi olarak 440 milyon dolar ödemişken, İngiltere 420 milyon dolar ödemiştir. İngiltere ve Hindistan'ın o yılki gelirleri ise sırasıyla 1.565 milyar dolar ve 506 milyar dolardır.

sebeplerin mevcudiyeti de aslında gelişmiş ülkeleri kayırmaktadır. Tarifeler en iyi örnektir. Uruguay Round – en fakir ülkeler hariç – bütün ülkelerde tarifelerin oransal olarak bir hayli indirilmesiyle sonuçlanmıştır. Fakat gelişmekte olan ülkeler tarifelerini, daha yüksek tarife oranlarından başlamaları gibi basit bir sebeple, mutlak değer olarak çok daha fazla indirmek zorunda kalmışlardır. Örneğin, DTÖ anlaşmasından önce Hindistan'ın ortalama tarife oranı % 71'di. Bu oran % 32'ye indirildi. ABD'nin ortalama tarife oranı % 7'den % 3'e düştü. Oransal olarak her ikisi benzerdir (her biri yaklaşık %55 indirime karşılık gelir), fakat mutlak etkileri çok farklıdır. Hindistan örneğinde, daha önce 171 dolara ithal edilen bir mal şimdi sadece 132 dolara mâlolacaktır. Bu tüketicinin ödediği tutarda (yaklaşık % 23) ciddî bir düşüştür ki tüketici davranışını çarpıcı bir şekilde değiştirir. Amerikan örneğinde, tüketicinin ödediği fiyat 107'den 103 dolara düşmüştür. Bu ise tüketicilerin çoğunun güçlükle farkedeceği (% 4'ten az) bir fiyat farkıdır. Başka bir ifadeyle, aynı orandaki tarife indirimlerinin etkisi başlangıçtaki tarife oranı daha yüksek olan ülke için orantısız ölçüde büyüktür.

Ek olarak, 'şartların eşitlenmesinin' zengin ülkelere tek taraflı fayda anlamına geldiği alanlar vardır. En önemli örnek, patentlerin ve diğer entelektüel mülkiyet haklarının korunmasını güçlendiren TRIPS (Trade-related Intellectual Property Rights – *Ticaretle-ilgili Fikrî Mülkiyet Hakları*) anlaşmasıdır (altıncı bölümde bu konuda daha fazla ayrıntıya yer verilecektir). Herkesin satacak bir şeyinin olduğu mal ve hizmet ticaretinden farklı olarak bu alan, gelişmiş ülkelerin neredeyse daima satıcı ve gelişmekte olan ülkelerin de alıcı konumunda bulunduğu bir alandır. Dolayısıyla, fikrî mülkiyet haklarının korunma düzeyinin yükseltilmesi, bunun maliyetinin esasen gelişmekte olan ülkelerce üstlenilmesi demektir. Aynı sorun DTÖ üyesi ülkelerin yabancı yatırımcıları denetleme kudretini sınırlayan TRIMS (Trade-related Investment Measures – *Ticaretle-ilgili Yatırım Tedbirleri*) anlaşması için de geçerlidir (dördüncü bölümde bu konuda daha fazla ayrıntıya yer verilecektir). Bir kez daha belirtelim: Fakir ülkelerin çoğu, yabancı sermayeli doğrudan yatırımların sadece alıcısı konumunda-

dırlar; kendileri dış yatırım yapmazlar. Dolayısıyla, yabancı firmaları denetleme kudretleri azaltılırken, yurtdışında faaliyeti bulunan ulusal firmalarının tâbi oldukları düzenlemelerin herhangi bir biçimde azaltılması yoluyla 'tazmin' edilmezler; çünkü – en yalın haliyle – kendilerinin çokuluslu firmaları yoktur.

Kurallara ilişkin istisnaların çoğu, gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duydukları alanlarda yaratılmışlardır. Örneğin, yurtiçindeki sübvansiyonların çoğu yasaklanırken, tarıma, temel (ticarî yerine) ar-ge'ye (araştırma ve geliştirme) ve bölgesel dengesizliklerin giderilmesine ilişkin sübvansiyonlara izin verilmektedir. Bunların tümü zengin ülkeler tarafından yaygın biçimde kullanılan sübvansiyonlardır. Zengin ülkeler her yıl tahminen 100 milyar dolar değerinde tarımsal sübvansiyon verirler. Bunlar 25.000 Amerikan fıstık çiftçisine verilen 4 milyar doları ve Finlandiya'nın şeker üretmesine (pancardan) izin veren AB sübvansiyonlarını içerir.[13] Tüm zengin ülke hükümetleri, özellikle ABD hükümeti, daha sonra ilgili endüstrilerdeki rekabet güçlerini artıran temel Ar-Ge'yi yoğun şekilde sübvanse ederler. Üstelik bu, kendilerine izin verilse bile gelişmekte olan ülkelerin kullanabileceği bir sübvansiyon değildir. En yalın anlatımıyla gelişmekte olan ülkeler, temel Ar-Ge yapmazlar; dolayısıyla, sübvanse edecekleri pek az şey mevcuttur. Avrupa Birliği tarafından yaygın olarak kullanılan bölgesel sübvansiyonlara gelindiğinde ise bunların gerçekte, zengin ülkelerin menfaatlerine hizmet eden aşikâr kayıtsızlığın başka bir örneği olduğu görülür. Bölgesel dengesizliklerin düzeltilmesi adına, firmalar 'durgunluk içindeki' bölgelere yerleşmeye teşvik edilmek amacıyla sübvanse edilmektedirler. Bu tür sübvansiyonlar aynı ülke içerisinde kullanıldıklarında, bölgesel eşitsizliklerin azaltılmasına katkı sağlayabilir. Fakat uluslara-

[13] Oxfam tarafından 2002'de yapılan bir tahmine göre, Avrupalı vatandaşlar süt ürünleri endüstrisini sübvansiyonlar ve tarifeler üzerinden yılda 16 milyar sterlin desteklemektedirler. Bu günde inek başına 2 dolara karşılık gelir. Dünya nüfusunun yarısı günde bu tutarın yarısından azıyla yaşamını sürdürmektedir. Oxfam (2002), 'Milking the CAP', Oxfam Briefing no. 34 (Oxfam, Oxford). Bu doküman internette izleyen adresten indirilebilir: http://www.oxfam.org.uk/what_ we_ do/issues/trade/downloads/bp34_ cap.pdf

rası bir perspektiften değerlendirildiğinde, bu tür sübvansiyonlarla, belirli endüstrileri desteklemek için verilen sübvansiyonlar arasında pek az fark vardır.

Sadece kendilerine uygun olan durumlarda 'şartların eşitlendiğine' yönelik bu suçlamalara karşılık zengin ülkeler genellikle, gelişmekte olan ülkelere hâlâ 'özel ve tercihli muamelede' (ÖTM) bulunduklarını ileri sürerler. Fakat özel ve tercihli muamele şimdi GATT rejimi altında geçerli olanın soluk bir gölgesi gibidir. Gelişmekte olan ülkeler, özellikle en fakir olanlar (DTÖ jargonunda 'en az gelişmiş ülkeler') için bazı istisnalar uygulanırken; bu istisnaların pek çoğu, daimi asimetrik düzenlemelerin yapılması yerine, gelişmekte olan ülkelere zengin ülkelerle aynı nihaî hedeflere erişmeleri sürecinde biraz daha uzun 'geçiş dönemleri' (beş – on yıl arasında) sağlanması biçimindedir.[14]

Dolayısıyla, 'şartların eşitlenmesi' adına, Kötü Samiriyeli zengin ülkeler, kendi menfaatlerinin kayrıldığı yeni bir uluslararası ticaret sistemi yaratmışlardır. Bu ülkeler, daha fakir ülkelerin geçmişte kendi iktisadî kalkınma süreçlerini desteklemek için çok etkili biçimde kullandıkları ticarî ve sınaî politika araçlarını (sadece tarifeleri ve sübvansiyonları değil, sonraki bölümlerde göstereceğim gibi, yabancı yatırımların denetlenmesini ve yabancı entelektüel mülkiyet haklarının 'ihlâlini' de) kullanmalarını engelliyorlar.

Tarım için sanayi mi?

Uruguay Round'un sonuçlarından tatmin olmayan zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkeleri daha fazla liberalizasyona zorluyorlar. Yabancı yatırımların denetlenmesi üzerindeki kısıtlamaları TRIM anlaşmasında kabul edilenin ötesinde sıkılaştırmak için bir zorlamanın mevcudiyeti söz konusudur. Buna ilk kez OECD (1998'de) ve daha sonra Dünya Ticaret Örgütü (2003'de) vasıtasıyla teşebbüs edilmiştir.[15] Bu yöndeki hareket her iki seferde de

[14] T. Fritz (2005), 'Special and Differential Treatment for Developing Countries', Global Issues Paper no. 18, Heinrich Böll Foundation, Berlin.

[15] 1998 yılında OECD'de, devletlerin yabancı sermayeli doğrudan yatırımları

engellenince gelişmiş ülkeler odaklarını bir başka tarafa kaydırmışlar; bu defa da gelişmekte olan ülkelerde sınaî tarifeleri aşırı ölçülerde indirmeyi amaçlayan bir öneriye yoğunlaşmışlardır.

NAMA (Non-Agricultural Market Access – *Tarım-Dışı Pazar Erişimi*) olarak adalandırılan bu öneri ilk kez 2001'de Dünya Ticaret Örgütü'nün Doha'da bakanlar düzeyindeki toplantısında gündeme getirilmiştir. Bu öneri Aralık 2002'de ABD hükümeti, tüm sınaî tarifelerin 2015'e kadar lağvedilmesi çağrısında bulunduğunda kritik bir ivme kazanmıştır. Etrafta dolaşan çeşitli öneriler mevcuttur, ancak; eğer zengin ülkeler NAMA müzakerelerinde istediklerini elde ederlerse, gelişmekte olan ülkeler için tarife tavanı mevcut % 10-70'ten % 5-10'a düşebilir. Bu oranlar, daha zayıf ülkelerin tarife otonomisinden yoksun bırakıldıkları ve tipik olarak düşük oranlı tek tip tarifeler uygulamaya zorlandıkları 19. yüzyılda ve 20. yüzyılın başlarındaki 'eşitsiz anlaşmalar' günlerinden bu yana görülmemiş oranlardır.

Gelişmekte olan ülkelerin sınaî tarifeleri düşürmelerinin karşılığında, zengin ülkeler tarımsal tarifeleri ve sübvansiyonları indirmeye söz vermektedirler. Böylelikle, fakir ülkeler ihracatlarını artırabilirler. Bu, serbest ticaret teorisine göre ticaretin tek ta-

---

denetlemesini büyük ölçüde kısıtlamayı amaçlayan bir çoktaraflı yatırım anlaşması (MAI – Multilateral Agreement on Investment) önerildi. Görünüşte bu sadece gelişmiş ülkeler arasında yapılacak olan bir anlaşmaydı. Ancak nihaî amaç gelişmekte olan ülkeleri de sürece dâhil etmekti. Zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin gönüllülük bazında anlaşmaya taraf olmalarına izin verilmesini önererek, tüm gelişmekte olan ülkelerin sonunda, uluslararası yatırımcılar tarafından gözden çıkarılacakları korkusuyla, kendilerini anlaşmaya katılmaya zorunlu hissedeceklerini umdular. Arjantin (o dönemde İMF ve Dünya Bankası'nın inançlı müridi) gibi bazı gelişmekte olan ülkeler anlaşmaya katılmaya coşkuyla gönüllü oldular. Onların bu tavrı diğer gelişmekte olan ülkeler üzerinde de baskı yarattı. Bu anlaşmaya ilişkin öneri 1998 yılında gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki anlaşmazlık sebebiyle engellenince zengin ülkeler bu kez öneriyi DTÖ'ye taşıyarak uluslararası gündeme geri getirdiler. Bununla birlikte konu gelişmekte olan ülkelerin direnişi sonucunda DTÖ gündeminden 2003 yılındaki Cancún bakanlar toplantısında düştü. Bu olayların bir değerlendirmesi için bkz. H-J. Chang ve D. Green (2003), *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did* (CAFOD [Catholic Agency for Overseas Development], Londra, ve South Centre, Cenevre), s. 1–4.

raflı serbestleştirilmesinin ödülünü kendi içinde barındırmasını gerektirmesine karşın, bir herkes kazansın (*win-win*) anlaşması olarak yutturulmuştur.

Öneri Aralık 2005'te Dünya Ticaret Örgütü'nün Hong Kong'taki bakanlar toplantısında tartışılmıştır. Anlaşmaya varılamayınca müzakereler izleyen yaza kadar uzatılmış ve nihayetinde askıya alınmıştır. Hindistan Ticaret Bakanı Kamal Nath'ın ünlenen ifadesiyle müzakereler 'yoğun bakım ve krematoryum arasındadır'. Gelişmekte olan ülkeler, zengin ülkelerin tarımsal tarifelerde ve sübvansiyonlarda yeterli indirim vadedmeksizin aşırı derecede yüksek tarife indirimleri talep ettiklerini ileri sürerlerken; zengin ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin sınaî tarifelerde yeterli ölçüde indirim vaat etmediklerini ileri sürmüşlerdir. Müzakere süreci hâlen donmuş vaziyettedir. Fakat bir 'sanayi – tarım takası', aralarında geleneksel olarak DTÖ'yü eleştirenlerin de olduğu pekçok kişi tarafından çıkış yolu olarak görülmektedir.

Zengin ülkelerin tarımsal pazarlarının daha fazla açılması, kısa dönemde, gelişmekte olan ülkelere yarar sağlayabilir. Fakat sadece birkaçına. Pekçok gelişmekte olan ülke gerçekte net tarım ithalatçısıdır ve dolayısıyla bundan muhtemelen yarar sağlamayacaklardır. Hattâ, zengin ülkelerin yüksek oranda sübvanse ettikleri tarımsal ürünlerin ithalatçısı olmaları hâlinde zarar bile görebilirler. Bu tür sübvansiyonların ortadan kaldırılmaları, gelişmekte olan söz konusu ülkelerin ithalat faturalarını kabartacaktır.

Sonuçta, zengin dünyada tarımsal pazarların açılmasından asıl yararlananlar ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi tarımsal sektörleri güçlü zengin ülkeler olacaktır.[16] Gelişmiş ülke-

[16] Bkz. J. Stiglitz ve A. Charlton (2005), *Fair Trade for All – How Trade Can Promote Development* (Oxford University Press, Oxford), s. 121–2 ve Apendiks 1. Tarımsal liberalizasyondan zengin ülkelerde elde edilen kazançların çeşitli sayısal tahminleri için, bkz F. Ackerman (2005), 'The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections', Global Development and Environment Institute Working Paper, No. 05–01, Ekim 2005, Tufts Üniversitesi. Akerman'ın atıfta bulunduğu ve Dünya Bankası tarafından yapılan iki tahmin; tarımsal ürünlerde yüksek gelirli ülkelerce yapılacak liberal zasyondan dünyanın tamamının elde edeceği kazanç içinde, gelişmiş ülkelere düşecek olan payın % 75 (55,7 milyar doların 41,6 milyar doları) ve % 70 (182 milyar doların 126 milyar doları) olacağını ortaya koymaktadır.

ler, fakir ülkeler tarafından ihraç edilen pekçok tarımsal ürüne (örneğin, kahve, çay, kakao) karşı, koruyacak herhangi bir yerli üretici bulunmaması gibi basit bir sebeple gümrük koruması uygulamazlar. Dolayısıyla, korumacılık ve sübvansiyonlar esasen buğday, dana eti ve süt ürünleri gibi 'ılıman kuşak'ta yetişen tarımsal ürünlerde azalacaktır. Sadece gelişmekte olan iki ülke, Brezilya ve Arjantin bu ürünlerin önde gelen ihracatçılarıdır. Üstelik, zengin ülkelerin tarımsal ticareti serbestleştirmelerinden, gelişmekte olan ülkelerde yararlanacak olan kişilerden bazıları, uluslararası standartlara göre bile hâlihazırda zengin kişilerken (örneğin, Brezilya ve Arjantin'deki tarımsal kapitalistler); zengin ülkelerde 'kaybedecek' olanların bazıları (aşikâr ki tümü olmamasına rağmen), bu ülkelerin kendi ulusal standartlarına göre refahı en düşük olanlar (Norveç, Japonya ve İsviçre'nin baskı altındaki çiftçileri) olacaktır. Bu anlamda, zengin ülkelerdeki tarımsal liberalizasyonun gelişmekte olan ülkelerdeki fakir köylülere yardım ettiğine dair popüler görüntü yanıltıcıdır.*

Daha önemlisi, tarımsal ülkelerdeki tarımsal liberalizasyonun fakir ülkelerin kalkınmasına yardım etmenin önemli bir yolu olduğunu düşünenler genellikle bunun karşılıksız olmayacağı gerçeğine yeterli dikkati göstermekte başarısız oluyorlar. Sorun, bu tavizlerin (sınaî tarifelerin indirilmesi, yabancı yatırımların denetiminin sonlandırılması ve 'müsamahakâr' sınaî mülkiyet haklarının terkedilmesi) uzun vadede gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını zorlaştırmasıdır. Bunlar, kitap boyunca belgelediğim gibi, iktisadî kalkınma için hayatî önem taşıyan politika araçlarıdır.

Mevcut durumda, zengin ülkelerde tarımın liberalizasyonunu çevreleyen güncel tartışma öncelikleri yanlış biçimde ortaya konmaktadır. Gelişmekte olan bazı ülkeler için gelişmiş ülkeler-

---

* Zengin ülkelerin tarımsal ürünlerde dış ticareti serbestleştirmelerinden önemli ölçüde yararlanması beklenen bir diğer grup ise bu ülkelerin kendi tüketicileridir. Fakat bu süreçten bu kişiler de pek kazançlı çıkmayacaklardır. Çünkü bu kişilerin tarımsal ürünlere yaptıkları harcamalar gelirlerinin bir oranı olarak hayli düşüktür (gıda için % 3 ve alkol ve tütün için % 4 civarında ki bunların küçük bir bölümü de tarımsal üretimin kendisinin maliyetidir). Üstelik, satın aldıkları pek çok tarımsal ürünün (örneğin, çay, kahve, kakao) ticareti halihazırda serbestleştirilmiş durumdadır.

deki tarımsal pazarlara erişim değer taşıyabilir.* Fakat gelişmekte olan ülkelerin, kendi ekonomilerini geliştirmek için korumacılığı, sübvansiyonları ve yabancı yatırımların denetimini yeterli ölçüde kullanmalarına izin vermemiz; onlara yurt dışında daha büyük tarımsal pazarlar sunmamızdan çok daha önemlidir. Özellikle, eğer zengin ülkelerce tarımsal liberalizasyon sadece, bebek endüstrilerin desteklenmesi aracının kullanımını terkeden gelişmekte olan ülkelerce 'kullanılabiliyorsa'; bu fiyatı ödemeye değmez. Gelişmekte olan ülkeler kısa vadeli kazançlar için geleceklerini satmaya zorlanmamalıdır.

Daha çok ticaret, daha az ideoloji

Bugün inanması zor, ama Kuzey Kore, önceleri Güney Kore'den daha zengindi. Kuzey Kore 1910'dan 1945'e ülkeyi Japonya'nın yönettiği esnada, Japonlar'ınsınaî olarak geliştirdikleri bir bölgeydi. Japon sömürge yöneticileri, Kore'nin kuzey parçasını, Çin'i işgâl amacıyla uygulamaya sokacakları emperyalist plan için ideal bir üst olarak gördüler. Kuzey Kore, Çin'e yakındır ve dikkate değer maden kaynaklarına, özellikle kömüre sahiptir. Japonlar, burayı terk ettikten sonra bile onların sınaî mirasları Kuzey Kore'nin Güney Kore'ye ekonomik üstünlüğünü 1960'lara kadar rahat biçimde korumasını mümkün kıldı.

Bugün, Kuzey Kore yoksulluk içinde zayıf düşmüşken, Gü-

---

* Kalkınmanın başlangıç aşamalarında, insanların çoğu tarıma bağlı yaşar. Dolayısıyla tarımın geliştirilmesi yoksulluğun azaltılması için hayatidir. Daha yüksek tarımsal verimlilik, sonrasında, sınaî kalkınma için kullanılabilecek sağlıklı ve üretken bir işgücü havuzunu da yaratır. Kalkınmanın başlangıç aşamalarında, ülke satacak başka bir şeyi olmayabileceği için tarımsal ürünlerin ihracattaki payı muhtemelen daha yüksek olacaktır. Daha önce tartıştığım iktisadî kalkınma için ihracat kazançlarının önemi dikkate alındığında, tarımsal ihracat olabildiğince artırılmalıdır (kapsamı geniş olmasa da). Ve bunun için, zengin ülkelerdeki tarımsal pazarların daha fazla açılması faydalı olacaktır. Fakat artan tarımsal verimlilik ve tarımsal ihracat genellikle 'bebek endüstri desteği'nin yanı sıra devlet desteğini gerektirir. Tarımsal üreticiler, özellikle küçük olanlar, altyapı (özellikle üretim için sulamaya ve ihracat için yollara), uluslararası pazarlama ve ar-ge alanlarında devlet yatırımına ve desteğine ihtiyaç duyarlar.

ney Kore dünyanın endüstriyel güç merkezlerinden biridir. Bu büyük ölçüde, Kuzey Kore kendi kendine yeterlilik doktrinini izlerken, Güney Kore'nin kendi dışındaki dünyayla saldırgan biçimde ticaret yapması ve yabancı teknolojileri aktif biçimde absorbe etmesi sayesinde olmuştur. Güney Kore ticaret vasıtasıyla daha iyi teknolojilerin varlığından haberdar olmuş ve bunları satın alabilmek için ihtiyaç duyduğu dövizi kazanmıştır. Kuzey Kore de kendi yolunda bazı teknolojik başarılar elde etmiştir. Örneğin, 1939 yılında bir Koreli bilimadamı tarafından icât edilen ve kireçtaşından yapılan sentetik bir elyaf olan vinalonun seri üretimini başarmıştır. Naylondan sonra, insan yapısı ikinci elyaf olmasına karşın vinalondan rahat kullanılan bir kumaş yapılamadığı için, başka bir yerde tutulmamış ancak Kuzey Korelilerin giysi üretiminde kendi kendilerine yeterli olmalarına imkân vermiştir. Fakat gelişmekte olan bir ülkenin, ileri teknolojilerin sürekli olarak ithal edilmesi söz konusu olmaksızın kendi kendisine icat edebileceği şeylerin bir sınırı vardır. Dolayısıyla, Güney Kore teknolojik bakımdan dünyanın en dinamik ekonomilerinden biriyken, Kuzey Kore 1940'ların Japon ve 1950'lerin Sovyet teknolojileriyle geçmişe saplanıp kalmıştır. Ticaretin iktisadî kalkınma için faydalı olduğuna dair bundan daha iyi bir kanıta ihtiyacımız olur mu?

En sonunda, iktisadî kalkınma ileri teknolojilerin elde edilmesi ve bunların kullanımında ustalaşılmasıyla ilişkilidir. Teorik olarak, bir ülke bu tür teknolojileri kendisi geliştirebilir. Fakat Kuzey Kore örneğinin gösterdiği gibi, kendi kendine yeterlilik kısa sürede duvara çarpar. Tüm başarılı iktisadî kalkınma örneklerinin ileri yabancı teknolojilerin elde edilip, bunların kullanımında ustalaşılmasına dair ciddî girişimleri içermesi bu sebepledir (bu konu üzerinde altıncı bölümde ayrıntılı biçimde durulacaktır). Fakat gelişmiş ülkelerden, doğrudan (örneğin, teknoloji lisansları, teknoloji danışmanlığı hizmetleri) ya da dolaylı (örneğin, daha iyi makineler) teknoloji ithal edebilmek için, gelişmekte olan ülkelerin bunun karşılığında ödeyeceği dövize ihtiyacı vardır. İhtiyaç duyulan dövizin bir kısmı zengin ülkelerce yardım (dış yardım) yoluyla sağlanabilir. Ancak büyük bölümü ihracat yoluyla kaza-

nılmak zorundadır. Dolayısıyla, ticaret olmaksızın, teknolojik ve böylelikle de iktisadî kalkınmada alınan mesafe sınırlı kalacaktır.

Fakat ticaret, iktisadî kalkınma için elzemdir demekle, Kötü Samiriyeliler'in dedikleri gibi serbest ticaret iktisadî kalkınma için en iyisidir (veya, en azından, daha serbest ticaret daha iyidir) demek arasında çok büyük fark vardır. Bu, serbest ticaret yanlısı iktisatçıların muhaliflerini yıldırmada etkili biçimde yaptıkları bir elçabukluğudur: Eğer serbest ticarete karşıysanız, size ilerlemeye de karşı olmak zorundaymışsınız gibi davranırlar.

Güney Kore örneğinin gösterdiği gibi, uluslararası ticarete aktif katılım serbest ticareti gerektirmez. Hakikâten, eğer Güney Kore serbest ticareti benimseyip bebek endüstrileri teşvik etmeseydi, dünya ticaretinin önde gelen ülkelerinden biri olamazdı. Ülke hâlâ 1960'larda temel ihraç ürünleri olan hammaddeleri (örneğin, tungsten madeni, balık, yosun) veya düşük teknolojili, düşük fiyatlı ürünleri (örneğin, tekstil, konfeksiyon, insan saçından yapılmış peruk) ihraç ediyor olurdu. Birinci bölümdeki hayali betimlemeye dönersek; Koreliler 1960'lardan bu yana serbest ticaret politikaları izlemiş olsalardı, doğrusunu söylemek gerekirse bugün hâlâ bir tutam saçın kime ait olduğu üzerinde münakâşa ediyor olabilirlerdi. Kore'nin başarısının sırrı, korumacılığın serbest ticaretle akıllıca karıştırılmasında yatar. Bu akıllıca politika, yeni bebek endüstrilerin geliştirilmesi sürecinde eski bebek endüstriler uluslararası düzeyde rekabet edebilir hâle gelirken, korunma alanlarının sürekli gözden geçirilmesiyle yürütülmüştür. Bir bakıma bu, pek de 'sır' sayılmaz. Daha önceki bölümlerde gösterdiğim gibi bu yaklaşım, neredeyse tüm zengin ülkelerin nasıl zengin olduklarının ve gelişmekte olan dünyada son dönemdeki başarı hikâyelerinin neredeyse tümünün gerisindeki yaklaşımdır. Korumacılık kalkınmayı garanti etmez; fakat korumacılık olmaksızın kalkınma çok zordur.

Dolayısıyla müreffeh ülkeler, gelişmekte olan ülkelere ticaret vasıtasıyla kalkınmalarında gerçekten yardım etmek istiyorlarsa, 1950'ler ve 1970'ler arasında olduğu gibi asimetrik korumacılığı kabul etmelidirler. Bu ülkeler kendilerinin gelişmekte olan ülkelerden çok daha düşük korumaya ihtiyaç duyduklarını kabul et-

melidirler. Küresel ticaret sistemi gelişmekte olan ülkelerin kalkınma çabalarını, bu ülkelerin tarife koruması, sübvansiyonlar ve yabancı yatırımların denetimi gibi bebek endüstrilerin teşvik araçlarını daha özgürce kullanmalarına izin vererek desteklemelidir. Bugün sistem, korumacılığa ve sübvansiyonlara gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duyduğu alanlarda çok daha kolay izin vermektedir. Fakat olması gereken bunun tam tersidir; korumacılık ve sübvansiyonların kullanımı gelişmekte olan ülkelerin daha fazla ihtiyaç duyduğu alanlarda daha kolay olmalıdır.

Burada, zengin ülkelerdeki tarımsal liberalizasyon hakkındaki perspekfimizin doğru oluşu özellikle önemlidir. Bu ülkelerdeki tarımsal korumanın azaltılması bazı gelişmekte olan ülkelere, özellikle Brezilya ve Arjantin'e, yardım edebilir ama gelişmekte olan ülkelerin tümüne değil. Herşeyden öte, zengin dünyadaki tarımsal liberalizasyon, halen zengin ülkelerce talep edildiği gibi, bebek endüstrilerin desteklenmesi için mevcut araçlarının gelişmekte olan ülkeler tarafından kullanımı üzerinde ilave sınırlamalar getirilmesi şartına bağlı olmamalıdır.

İktisadî kalkınma için uluslararası ticaretin önemi daha fazla vurgulanamaz. Fakat serbest ticaret iktisadî kalkınmaya giden en iyi yol değildir. Ticaret iktisadî kalkınmaya sadece ülke, korumacılığın ve serbest ticaretin bir karışımını, bunu kendisinin değişen ihtiyaçlarına ve kapasitesine bağlı olarak sürekli uyumlulaştırmak suretiyle kullandığında yardımcı olabilir. Ticaret, en yalın ifadesiyle ticaret yanlısı iktisatçılara bırakılamayacak kadar önemlidir.

4.
Finlandiyalı ve fil
Yabancı yatırımları denetlemeli miyiz?

Finlandiyalılar kendileri hakkında fıkra anlatmayı severler. Bir Alman, bir Fransız, bir Amerikalı ve bir Finlandiyalıdan fil hakkında birer kitap yazmaları istenseydi ne yaparlardı? Alman, tipik titizliğiyle iki kalın cilt halinde *Fil Hakkında Bilinmesi Gereken Her şey* adlı tamamen notlarla dolu açıklamalı bir çalışma hazırlayacaktır. Fransız, felsefî düşünceye ve varoluşçu ıstıraba merakıyla *Filin Hayatı ve Felsefesi* adlı; Amerikalı, iyi iş fırsatlarının kokusunu alan ünlü burnuyla doğal olarak *Bir Fille Nasıl Para Kazanılır* adlı bir kitap yazacaktır. Finlandiyalı'nınki ise *Fil Finlandiyalılar Hakkında Ne Düşünür* başlıklı bir kitap olacaktır.

Finlandiyalılar kendi öz-bilinçlerinin aşırılığını gülünç bulurlar. Zihnen kendi kimlikleriyle meşgul oluşları anlaşılır bir şeydir. İsveçli ve Rus komşularının dillerine kıyasla Korece ve Japonca'ya daha yakın bir dil konuşurlar. Finlandiya yaklaşık altı yüzyıl İsveç'in ve yüzyıl boyunca Rusya'nın sömürgesiydi. Kendi ülkesi, bin yıl kadar akla gelebilecek tüm komşuları (Çinliler, Hunlar, Moğollar, Mançuryalılar, Japonlar, Amerikalılar, Ruslar, adını siz koyun) tarafından itilip kakılmış bir Koreli olarak, bu hissi iyi biliyorum.

Dolayısıyla, Rusya'dan 1918'de bağımsızlığını kazandıktan sonra, Finlandiya'nın yabancıları dışarıda tutmak için elinden geleni yapması şaşırtıcı değil. Ülke 1930'larda, mülkiyetinin % 20'den fazlası yabancılara ait olan tüm şirketleri, resmen – nefesinizi tutun – 'tehlikeli' olarak niteleyen bir dizi yasayı uygulamaya soktu. Finlandiyalılar dünyanın en kurnaz insanları olmayabilirler. Fakat bu onlar için bile zor işti. Finlandiya'da, istenildi-

ği gibi, çok az dış yatırım mevcuttu.[1] Monty Python 1980'de 'Finlandiya, Finlandiya, Finlandiya ... Acıklı biçimde ihmal edildin ve aldırılmadın' ('Finlandiya Şarkısı') diye şarkı söylediğinde, Finlandiyalıların ihmal edilmek ve aldırılmamak istediklerini belki de tahmin edemiyorlardı.

Nihayetinde, Finlandiya mevzuatı 1987'de gevşetildi ve yabancı sermaye için mülkiyet tavanı % 40'a çıkarıldı. Fakat hâlâ tüm yabancı yatırımların Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nca onaylanması gerekiyordu. Yabancı yatırımlara ilişkin düzenlemeler, ülkenin 1995'te AB'ne katılımı için yapılan hazırlıkların bir parçası olarak ancak 1993'te serbestleştirildi.

Ortodoks neoliberal anlayışa göre, Finlandiya'daki gibi aşırı ölçüde yabancı karşıtı bir strateji, özellikle yarım yüzyılın üzerinde bir süre sürdürülmüşse, ülkenin iktisadî geleceğine feci şekilde zarar vermiş olmalıydı. Bununla birlikte, 1990'lardan itibaren Finlandiya, başarılı küresel bütünleşmenin en iyi örneği olarak gösterildi. Özellikle, ülkenin mobil telefon şirketi Nokia, metaforik bir ifadeyle, Küreselleşmenin Şöhretleri Salonu'na alındı. Küresel ekonominin bir parçası olmak istemeyen bir ülke birden bire küreselleşmenin bir ikonu hâline geldi. Bu nasıl mümkün oldu? Bu soruya sonra yanıt vereceğiz. Fakat ilkin yabancı sermaye taraftarı ve karşıtı tartışmaları inceleyelim.

Yabancı sermaye elzem mi?

Gelişmekte olan pek çok ülke, kendi yatırım gereksinimlerini karşılayabilecek ölçüde yeterli tasarrufu sağlamakta güçlük çeker. Bu şartlar altında, ülkelerin fazla tasarrufu bulunan başka ülkelerden elde edebilecekleri ilâve paranın iyi bir şey olması gerektiği tartışmasız görünmektedir. Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarını açmalarını, böylelikle anılan türde paranın özgürce içeri girebileceğini ileri sürerler.

---

[1] 1971-1985 döneminde Finlandiya'nın toplam sabit sermaye yatırım (fiziksel yatırım) hacminin sadece % 0,6'sı yabancı sermayeli doğrudan yatırımlardan kaynaklanmaktadır. Komünist ülkeler dışında bu oranının altında kalan tek ülke % 0,1 ile Japonya'dır. Veriler için kaynak: UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations Conference on Trade and Development, Cenevre, (çeşitli sayılar).

Neoliberal iktisatçılar, sermayenin uluslararası düzeyde serbest dolaşımının sağlanmasının yararının, bu tür bir 'tasarruf açığının' kapatılmasından ibaret olmadığını ileri sürerler. Bu, sermayenin küresel ölçekte en yüksek getiriye sahip projelere yönelmesini sağlayarak ekonomik etkinliği artırır. Sınırlar arasında serbestçe dolaşan sermaye, hükümet politikası ve kurumsal yönetimde 'en iyi uygulamaların' yaygınlaşması olarak da görülür. Eğer şirketler ve ülkeler iyi yönetilmezlerse, mantık gereği, yabancı yatırımcılar çekileceklerdir.[2] Hattâ bazıları – tartışmalı olsa da – sermayenin daha etkin dağılımından sağlanan 'ikincil yararların', doğrudan yararlardan bile önemli olduğunu ileri sürerler.[3]

Gelişmekte olan ülkelere giden yabancı sermaye akımları üç esas unsurdan oluşur: Yardımlar, borçlar ve yatırımlar. Yardımlar başka bir ülke tarafından (fakat genellikle başka konulara bağlanmış koşullarla) verilen paralardır ve dış yardım veya resmî kalkınma yardımı (ODA: *Official Development Assistance*) olarak anılırlar. Borçlar banka kredileri ve tahvil ihraçlarından (devlet tahvilleri ve şirket tahvilleri) meydana gelir.[4] Yatırımlar yönetsel kontrol gücünden ziyade finansal getiri elde etmeyi amaçlayan özsermaye (pay) ortaklığı biçimindeki 'hissedarlığa dayanan portföy yatırımlarından' ve firmanın yönetimini düzenli bir şekilde etkileme amacıyla sermayenin satın alınmasını içeren yabancı sermayeli doğrudan yatırımlardan (YDY: *yabancı doğrudan yatırımlar* – FDI: foreign direct investment) oluşur.[5]

---

[2] M. Feldstein (2000), 'Aspects of Global Economic Integration: Outlook for the Future', NBER Working Paper, no. 7899, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

[3] A. Kose, E. Prasad, K. Rogeff ve S-J. Wei (2006), 'Financial Globalisation: A Reappraisal', IMF Working Paper, WP/06/189, International Monetary Fund (IMF), Washington, DC.

[4] Banka kredileri yakın zamana kadar borçlar içinde baskın konumda olmakla birlikte günümüzde tahviller aslan payını almaktadır. 1975 ve 1982 arasında gelişmekte olan ülkelere verilen toplam net özel borçların sadece yaklaşık % 5'i tahvil ihraçlarına dayanmaktaydı. Bu pay 1990-1998 arasında % 30'a, 1999-2005 arasında yaklaşık % 70'e yükselmiştir. Veriler için kaynak: World Bank, *Global Development Finance*, 1999 ve 2005 sayıları.

[5] Pratikte, hissedarlık bazlı portföy yatırımları ile YDY arasındaki fark belirdeğildir. YDY genellikle bir yatırımcının yabancı bir ülkedeki bir firma-

Bazılarının 'doğru' türde yardımın (esasen jeopolitik kaygılara dayanmayan yardım) katkı sağlayacağını ileri sürüyor olmalarına karşın, dış yardımın bir işe yaramadığı görüşü neoliberal iktisatçılar arasında gittikçe yaygınlaşmaktadır.[6] Borçlar ve hissedarlığa dayanan portföy yatırımları da istikrarsızlıkları sebebiyle eleştirilmektedir.[7] Banka kredileri aşırı derecedeki istikrarsızlıkları sebebiyle ün kazanmıştır. Örneğin, 1998'de gelişmekte olan ülkelere açılan toplam net banka kredileri 50 milyar dolardır. Gelişmekte olan ülkeleri vuran bir dizi finansal kriz sonrasında (1997'de Asya, 1998'de Rusya ve Brezilya, 2002'de Arjantin krizleri), 2005'e kadarki izleyen beş yıl boyunca bu tutar *negatife* dönmüştür (yıllık ortalama eksi 6,5 milyar dolar). Bununla birlikte 2005'te 1998'dekinin % 30 üstündedir (67 milyar dolar). Banka kredileri kadar olmamasına karşın, tahviller vasıtasıyla sermaye girişi de çok istikrarsızdır.[8] Hissedarlık bazlı portföy yatırımları

---

nın % 10'dan daha fazla hissesini, bu firmanın yönetimine katılmak niyetiyle alması biçimde tanımlanır. Fakat eşik değerin % 10 olması gerektiğini söyleyen herhangi bir iktisat teorisi mevcut değildir. Ayrıca, bu husustaki sınırları belirsizleştiren bir melez yatırım formu ortaya çıkmaktadır. Geleneksel olarak, yabancı doğrudan yatırımlar, birden fazla ülkede üretken faaliyetleri bulunan şirketler olarak tanımlanan ulusötesi şirketler tarafından yapılmaktadır. Fakat son zamanlarda Birleşmiş Milletler tarafından 'ortak yatırım fonları' (örneğin, özel sermaye fonları, ortak yatırım fonları veya hedge fonları) olarak adlandırılan fonlar da yabancı doğrudan yatırımlar yapmaktadırlar. Bu fonlar tarafından yapılan YDY'lar çokuluslu şirketler (ÇUŞ'ler) tarafından yapılanlardan farklıdırlar. Çünkü bu türdeki yatırımlarda, ÇUŞ'lerinkinde olduğu gibi yatırım yapılan firmayla ne zaman biteceği potansiyel anlamda belirsiz olan bir ilişki doğmamaktadır. Bu fonlar firmaları genellikle 5-10 yıl sonra satmak üzere satın almaktadırlar. Hattâ kimi durumlarda eğer üretken kapasiteler iyileştirilmeksizin süreç idare edilebiliyorsa, bu satışlar daha kısa sürelerde de gerçekleşebilmektedir. Bu hususta bkz. UNCTAD (2006), *World Investment Report, 2006* (United Nations Conference on Trade and Development, Cenevre).

6 Yardım konusu üzerinde güncel bir literatür taraması için bkz. S. Reddy ve C. Minoiu (2006), 'Development Aid and Economic Growth: A Positive Long-Run Relation', DESA Working Paper, no. 29, Eylül 2006, Department of Economic and Social Affairs (DESA), United Nations, New York.

7 Bu paragrafta yer verilen sermaye hareketlerine ilişkin veriler için kaynak: World Bank (2006), *Global Development Finance 2006*, (World Bank, Washington, DC.), Tablo A.1.

8 1997'de yabancılar 38 milyar dolar değerinde, gelişmekte olan ülkeler tara-

da, banka kredileri kadar olmamakla birlikte, tahvillerden de istikrarsızdır.[9]

Bu sermaye girişleri sadece istikrarsız değillerdir. Gelişleri ve gidişleri tam da yanlış zamanlarda gerçekleşme eğilimindedir. Gelişmekte olan bir ülke ekonomisinin geleceğinin iyi olduğu *düşünüldüğünde*, gereğinden fazla yabancı sermaye ülkeye girebilir. Bu durum varlık fiyatlarını (örneğin hisse senedi fiyatları, gayrimenkul fiyatları), varlık balonları yaratarak gerçek değerlerinin üzerinde geçici olarak yükseltebilir. Durum kötüye döndüğünde, genellikle yine aynı varlık balonunun patlaması sebebiyle, ekonomik durumdaki kötüleşmeyi daha da kötüleştirir. İlgili ekonomilerin uzun dönemli perspektifle iyi görünmelerine rağmen, bu türdeki 'sürü davranışı' 1997'deki Asya krizlerinde, büyük tutarlarda yabancı sermaye çıkışı yaşandığında, en çarpıcı şekliyle görülmüştür.[10]

Elbette bu türden – 'konjonktürü izleyen' ('*pro-cyclical*') diye tanımlanan – davranış yerli yatırımcılar arasında da mevcuttur. Hakikaten, işler kötüye gittiğinde, bu yatırımcılar, içeriden temin ettikleri bilgiyi kullanarak ülkeyi genellikle yabancılardan *önce* terk ederler. Fakat yabancıların sürü davranışının etkisi, gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarının uluslararası finansal sistemde dolanan paranın tutarına kıyasla ufacık oluşu gibi basit bir sebeple, çok daha büyüktür. Gelişmekte olan dünyanın en büyük ülkelerinden Hindistan'ın menkul kıymetler piyasasının hacmi, ABD menkul kıymetler piyasasının hacminin otuzda birinden

---

fından çıkarılan tahvil almışlardır. Fakat 1998-2002 döneminde bu tutar yıllık 23 milyar dolara düşmüş; 2003-2005 döneminde 44 milyar dolara yükselmiştir. Bunun anlamı 1997'ye kıyasla 1998-2002 döenmindeki tahvil alımlarının % 40 daha düşük olması, 2003-2005 dönemindeki alımların ise bu 'kuru' dönemin iki katına, 1997'ninkinin de % 15 üstüne çıkmasıdır.

[9] Gelişmekte olan ülkelere yönelik hissedarlığa dayanan portföy yatırımları 1997'de 31 milyar dolarken; 1998-2002 döneminde % 30 düşerek yılda 9 milyar dolara gerilemiştir. Aynı değer 2003-2005 arasındaki 'kuru' dönemde, 1997'nin % 30 fazlası ve 1998-2002 döneminin 4,5 katıdır.

[10] Asya krizleri izleyen kaynak tarafından iyi belgelenmiş ve analiz edilmiştir: J. Stiglitz (2002), *Globalization and Its Discontents* (Allen Lane, Londra). Ayrıca, bkz. H-J. Chang, G. Palma and H. Whittaker (ed.) (2001), *Financial Liberalisation and the Asian Crisis*, (Palgrave, Basingstoke and New York).

daha küçüktür.[11] Sahra-altı Afrika'nın en büyük ikinci ülkesi Nijerya'nın menkul kıymetler piyasası ABD menkul kıymetler piyasasınınkinin beşbinde birinden daha az değerlidir. Gana'nın menkul kıymetler piyasası ABD'ninkinin sadece %0,006'sı değerindedir.[12] Zengin ülkelerin varlık okyanusundaki önemsiz bir damla, gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarını silip süpürecek bir sel olacaktır.

Bu şartlar altında, gelişmekte olan ülkelerin çoğunun Kötü Samiriyeliler'in baskısıyla 1980'lerde ve 1990'larda kendi sermaye piyasalarını uluslararası sermaye hareketlerine açmaları sebebiyle, finansal krizleri daha sık tecrübe etmiş olmaları tesadüfi değildir. Önde gelen iki iktisat tarihçisi tarafından yapılan bir çalışmaya göre, küresel finansın henüz serbestleştirilmediği 1945'le 1971 arasındaki dönemde, gelişmekte olan ülkelerde hiç bankacılık krizi yaşanmazken; 16 para krizi ve bir 'ikiz kriz' (para ve bankacılık krizlerinin eşzamanlı oluşu hâli) ortaya çıktı. Bununla birlikte 1973 ile 1997 arasında gelişmekte olan dünyada 17 bankacılık krizi, 57 para krizi ve 21 ikiz kriz gerçekleşti.[13] Bu hesaplamaya, 1998'den sonra gerçekleşen en büyük finansal krizlerden bazıları (ilk akla gelenleri Brezilya, Rusya ve Arjantin krizleri) dâhil değil.

Uluslararası finansal akımların istikrarsız ve konjonktür yönünde hareket ediyor oluşu, bazı küreselleşme heveslilerinin bile; onlardan biri olan Profesör Jagdish Bhagwati'nin ifadesiyle 'uluslararası finansal kapitalizme aşırı istekli olmanın tehlikelerine' karşı uyarıda bulunmalarına sebep olmuştur.[14] 1980'lerde ve

[11] 2005 yılında ABD hisse senedi piyasasının değeri 15.517 milyar dolardı. Hindistan'ınki ise 506 milyar dolardı. http://www.diehardindian.com/overview/stockmkt.htm.

[12] 1999 yılında Nijerya'nin hisse senedi piyasasının değeri 2,94 milyar dolarken Gana'nınki 0,91 milyar dolardı. http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/143stock.htm.

[13] B. Eichengreen ve M. Bordo (2002), 'Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalisation', NBER Working Paper, no. 8716,National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Massachusetts.

[14] Bu izleyen kitabın on üçüncü bölümünün başlığıdır: J. Bhagwati (2004), *In Defense of Globalization* (Oxford University Press, New York).

özellikle 1990'larda sermaye piyasalarının dışa açılmasını şiddetle sağlamaya çalışan IMF dahi, gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasalarının dışa açılması konusunda suskunlaşarak, bu konuya bakışını kısa süre önce değiştirmiştir.[15] IMF şimdi, 'bir ülkenin sermaye hesabının yeterince olgunlaşmadan açılmasının ... o ülkeye sermaye girişlerinin yapısını istenmeyecek bir hâle sokmak ve sermaye girişlerinin aniden durmasına veya başlamasına karşı savunmasız hâle getirmek suretiyle tahripkâr sonuçlar yarattığını' kabul etmektedir.[16]

Yabancı sermayenin Mother Teresa'sı

Uluslararası finansal akımların (borç vermeye ve hissedarlığa dayanan portföy yatırımlarının) davranış tarzı yabancı sermayeli doğrudan yatırımlarınkiyle yalın bir karşıtlık içindedir. 1997'de gelişmekte olan ülkelere giren net YDY toplamı 160 milyon dolardı.[17] Bu değer, gelişmekte olan dünyadaki finansal çalkantıya rağmen, 1998-2002 döneminde yılda 172 milyon dolar seviyesinde kaldı.[18] İstikrarına ilâve olarak, yabancı sermayeli doğrudan yatırımların gittiği ülkelere sadece finansman imkânı değil; iktisadî kalkınmaya yardım eden pek çok başka şey de götürdüğü düşünülür. Avrupa Birliği'nin eski yetkililerinden İngiliz Sir Leon Brittan bu durumu şöyle özetlemektedir: Yabancı sermayeli

---

[15] IMF'nin bu konu hakkında yeni ve daha farklı bir görüşü, iki makalede ayrıntılı biçimde ele alınmıştır. Bunlar IMF'nin 2001–2003 dönemindeki eski başiktisatçısı Kenneth Rogoff ve üç IMF iktisatçısı tarafından yazılmıştır. E. Prasad, K. Rogoff, S-J. Wei ve A. Kose (2003),'Effects of Financial Globalisation on Developing Countries: Some Empirical Evidence', IMF Occasional Paper, no. 220, International Monetary Fund (IMF), Washington DC, ve Kose vd. (2006).

[16] Kose vd. (2006), s. 34–5. Tam alıntı şöyledir: 'İyi gelişmiş ve iyi denetlenen bir finansal sektör, iyi kurumlar ve sağlam makroekonomik politikalar yerli yerine oturmadan sermaye hesabının çok erken dönemde dışa açılması; sermaye girişlerinin yapısını istenmeyecek bir şekle sokarak ve sermaye akımlarının aniden kesilmesine veya bu hareketlerin tersine dönmesine karşı savunmasız bırakarak, bir ülkeye zarar verebilir.

[17] World Bank (2003), *Global Development Finance, 2003* (World Bank, Washington DC.), Tablo 1.1.

[18] World Bank (2006), Tablo A.1.

doğrudan yatırımlar 'bir ekstra sermaye kaynağıdır, sağlıklı bir dış dengeye katkıdır, artan verimliliğe temeldir, ilâve istihdamdır, etkili rekabettir, akılcı üretimdir, teknoloji transferidir ve yönetsel beceri kaynağıdır'.[19]

O halde, yabancı sermayeli doğrudan yatırıma kucak açılması dayanılmaz gibi görünür. Diğer türde yabancı sermaye girişlerinden farklı olarak YDY istikrarlıdır. Üstelik, sadece para getirmez; fakat daha ileri örgütlenme becerileri ve teknoloji getirerek konak ülkenin (yatırıma evsahibi olan ülkenin) üretken kapasitelerini de güçlendirir. Elbette yabancı sermayeli doğrudan yatırım, eski öğretmenim ve şimdi Cambridge'de meslektaşım olan seçkin Şilili iktisatçı Gabriel Palma'nın ironik biçimde ileri sürdüğü gibi 'yabancı sermayenin Mother Teresa'sı' olarak kutsanmıştır. Fakat yabancı sermayeli doğrudan yatırım da kendi sınırlılıklarına ve sorunlarına sahiptir.

İlk olarak, yabancı sermayeli yatırım akımları 1990'ların sonu ve 2000'lerin başında gelişmekte olan ülkelerde yaşanan finansal çalkantı dönemi boyunca çok istikrarlı görünebilir. Fakat bu durum tüm gelişmekte olan ülkeler için geçerli değildir.[20] Bir ülke açık bir sermaye piyasasına sahip olduğunda, YDY 'likit' hâle getirilip hayli hızlı biçimde yurt dışına çıkarılabilir. Bir İMF yayınının dahi işaret ettiği gibi, yurt içinde yerleşik yabancı sermaye-

---

[19] L. Brittan (1995), 'Investment Liberalisation: The Next Great Boost to the World Economy', *Transnational Corporations*, vol. 4, no. 1. s. 2.

[20] Örneğin, bir grup IMF iktisatçısı tarafından yapılmış olan bir çalışmanın sonuçları şöyledir: Örneklemi oluşturan gelişmekte olan 30 yoksul ülkenin 1985–2004 döneminde, ülke içine gelen YDY akımları, hissedarlığa veya borca dayanan portföy yatırımı akımlarına kıyasla çok daha istikrarsızdır. Bkz. Kose vd. (2006), Tablo 3. Sözü edilen 30 ülke şunlardır: Bangladeş, Bolivya, Cezayir, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, El Salvador, Fiji, Gana, Guatemala, İran, Jamaika, Kamerun, Kenya, Kosta Rika, Malavi, Mauritius, Nepal, Nijer, Papua Yeni Gine, Paraguay, Senegal, Sri Lanka, Tanzanya, Togo, Trinidad-Tobago, Tunus, Uruguay, Zambiya ve Zimbabve. YDY girişlerinin, hissedarlığa veya borca dayanan portföy yatırımı akımlarına kıyasla daha az istikrarsız olduğu 'yükselen' ekonomiler ise Arjantin Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, İsrail, Hindistan, Kolombiya, Kore, Malezya, Meksika, Mısır, Pakistan, Peru, Filipinler, Singapur, Şili, Tayland, Türkiye ve Venezüella'dır.

li ve dışarıdaki ana firmaya bağlı bir firma varlıklarını, yerli bankalardan kredi almak için kullanabilir; parayı dövize çevirip ülke dışına gönderebilir; veya bu firmanın bağlı olduğu yurt dışındaki ana firma, bağlısına verdiği şirketler arası krediyi (bu kredi YDY sayılmaktadır) geri çağırabilir.[21] En uç durumda, gelen yabancı sermayeli yatırımların çoğu, konak ülkenin döviz rezerv pozisyonuna pek az katkı sağlayarak, bu tür kanallardan dışarı çıkmaktadır.[22]

YDY sadece istikrarlı bir döviz kaynağı olmayabileceği gibi konak ülkenin döviz pozisyonu üzerinde olumsuz etkileri de olabilir. YDY ilâve döviz getirebilir, fakat döviz için ilâve talep de yaratabilir (örneğin, girdi ithalatı, dış kredi hacminin daraltılması). Elbette, ihracat vasıtasıyla ilâve yabancı para yaratabilir (yaratamayabilir de); fakat kullandığından daha fazla döviz kazanıp kazanamayacağı önceden bilinebilir bir sonuç değildir. Pek çok ülkenin yatırım yapan yabancı firmanın döviz kazançları ve harcamalarına denetim getirmesinin sebebi budur (örneğin, ne kadar ihracat yapmalılar, ne kadar girdiyi yerel kaynaklardan almalılar).[23]

Yabancı sermayeli doğrudan yatırımların bir diğer sakıncası, birden fazla ülkede faaliyeti olan bir çokuluslu şirket (ÇUŞ) tarafından 'transfer fiyatlaması' yapılmasına fırsat yaratmasıdır. Bu kavram, bir ÇUŞ'e bağlı olan ve başka ülkelerde yerleşik şirketlerin, kendi aralarındaki ticarette birbirlerine piyasa fiyatlarının altında ya da üstünde fiyatlardan satış yapmaları yoluyla; en yüksek kârın, vergilerin en düşük olduğu ülkedeki şirketin elinde toplanmasını sağlayan uygulamaya işaret eder. Piyasa fiyatlarının

[21] P. Loungani ve A. Razin (2001), 'How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries?', *Finance and Development*, vol. 28, no. 2.

[22] Buna ek olarak, daha önce ele aldığım gibi ortak yatırım fonlarının artan önemi (bkz. 5'inci dipnot), YDY'ın zamanla ilgili ufkunu da kısaltmakta; YDY'ı daha 'likit' hâle getirmektedir.

[23] Bunların içerdikleri: Yerel muhteva zorunlulukları (çokuluslu şirketleri, girdilerinin belirli bir oranından daha fazlasını yerel üreticilerden almaya zorlar), ihracat zorunlulukları (çokuluslu şirketleri, toplam üretimlerinin belirli bir orandan daha fazlasını ihraç etmeye zorlar), ve döviz dengeleme zorunlulukları (çokuluslu şirketleri, en az ithalatları kadar ihracat yapmaya zorlar).

çok altında ya da üstündeki fiyatlardan satış yapmak dediğimde, hakikaten bunu söylüyorum. *Christian Aid*'in (yoksullara yardım amacıyla kurulmuş bir Hıristiyan yardım kurumu) bir raporu; birim fiyatı 0,4 dolara Çin'den TV antenleri, Bolivya'dan 40 dolara roket fırlatıcıları, ABD'den 528 dolara buldozerler gibi piyasa fiyatının çok altında fiyatlandırılmış ihracat uygulamaları ile birim fiyatı 5.485 dolara Alman testere bıçakları, 4.896 dolara Japon cımbızları ve 1.089 dolara Fransız kurbağacıkları gibi piyasa fiyatının çok üstünde fiyatlandırılmış ithalat uygulamalarını belgelemiştir.[24] Bu ÇUŞ'lerle yaşanan geleneksel bir sorundur. Fakat günümüzde sıfır ya da minimum kurumlar vergisi oranlarını uygulayan vergi cennetlerinin sayılarının hızla artmasıyla, bu sorun çok daha şiddetli hâle gelmiştir. Şirketler kârlarının büyük bir kısmını bir vergi cennetinde kayıtlı kâğıt üzerindeki bir firmaya kaydırarak vergi yükümlülüklerini muazzam ölçülerde azaltabilirler.

Konak ülkenin transfer fiyatlamasından yakınmaması gerektiği ileri sürülebilir. Çünkü sorgulanan yabancı sermayeli yatırım olmaksızın vergilendirilebilir gelir zaten ortaya çıkmayacaktır. Fakat bu samimiyetsiz bir tartışmadır. Tüm firmalar, vergi ödeyenlerin paralarıyla devletler tarafından sağlanan üretken kaynakları kullanmaya ihtiyaç duyar (örneğin, yollar, telekomünikasyon şebekeleri, kamusal fonların kullanımıyla yetiştirilmiş işçiler). Dolayısıyla, eğer ÇUŞ'ün bağlı şirketi vergiden kendisine düşen 'adil payı' ödemiyorsa, konak ülkenin kaynaklarını fiilen bedavaya kullanıyor demektir.

Yabancı sermayeli doğrudan yatırımların konak ülkeye getirdikleri varsayılan teknolojilerin, becerilerin ve bilgi birikiminin varlığına dair kanıtlar da açık değildir: Bir İMF yayınının ifadesiyle '[f]arklı sermaye girişleri arasında YDY'nin en çok fayda sağlayanı olduğuna ilişkin teorik varsayımlara rağmen, bu faydaları kanıtlamak kolay değildir'.[25] Niçin böyledir? Böyledir, çünkü farklı türde YDY'nin farklı üretken etkileri mevcuttur.

Yabancı sermayeli doğrudan yatırımları düşündüğümüzde, ço-

[24] Christian Aid (2005), 'The Shirts off Their Backs – How Tax Policies Fleece the Poor', Eylül 2005.
[25] Kose vd. (2006), s. 29.

ğumuzun aklına Intel'in Kosta Rika'ya çip fabrikası inşa etmesi veya Volkswagen'in Çin'e yeni bir montaj hattı kurması gelir. Bu tür yatırımlar 'sıfırdan' ('*green-field*') yatırımlar olarak bilinir. Fakat pek çok yabancı doğrudan yatırım, mevcut yerli bir firmanın yabancılar tarafından satın alınmasıyla gerçekleşir ve bu tür yatırımlara 'devralmalar yoluyla yapılan' ('*brown-field*') yatırımlar denir.[26] Devralmalar yoluyla yapılan yatırımlar toplamı, 1990'dan bu yana dünyadaki toplam YDY'lerin yarısından fazladır. Bu tür yatırımlar içinde gelişmekte olan ülkelerin payı düşüktür. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde yabancıların devralmayı isteyebileceği firma sayısı görece daha azdır. El değiştirmeye dayanan yatırımların toplam tutarının en yüksek düzeyine ulaştığı 2001 yılında, dünyadaki toplam YDY'ler içindeki payı % 80'e kadar erişmiştir.[27]

Devralmalar biçimindeki yatırımlar, üretim tesislerine yeni bir şey eklemez. 1997 finansal krizinin yarattığı ortamda General Motors Koreli otomobil üreticisi Daewoo'yu devraldığında, mevcut fabrikalarda Koreliler tarafından tasarlanmış aynı arabaları farklı isimler altında üretti. Yine de, devralmalara dayanan yatırımların üretken kapasitede bir artışa sebep olabileceği söylenebilir. Bu durum, yeni yönetim tekniklerinin ve daha kaliteli mühendislerin işbaşına getirilmesiyle mümkün olur. Sorun bunun gerçekleşeceğinin bir garantisinin olmamasındadır.

Bazı durumlarda, devralma yoluyla yapılan YDY, satın alınan şirketin üretim kapasitesinin pek de fazla iyileştirilmeyeceğine dair niyet açıkça ortaya konularak yapılır. Bir yabancı doğrudan yatırımcı, özellikle finansal kriz zamanlarında piyasada gerçek değerinin altında değerlendirildiğini düşündüğü bir firmayı satın alıp uygun bir alıcı buluncaya kadar, o zamana dek alışılageldik

---

26 Ayrıca, devralmaya dayanan bir yabancı yatırım, transfer fiyatlandırmasının olumsuz etkisini artırabilir. Eğer bir ÇUŞ yatırım yaptığı yabancı bir ülkede yeni bir şirket kurmak yerine mevcut bir şirketi satın alıp transfer fiyatlaması uygulamasına girişirse, bu bağlı şirket yerli sermayeye ait olduğu dönemdekinden daha az vergi ödeyebilir.

27 Veriler için kaynak: UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

usulde işletebilir.[28] Bazen yabancı doğrudan yatırımcı, satın alınan şirketin üretken kapasitesini 'varlık soygununa' girişerek fiilen yıkıma uğratabilir. Örneğin, İspanyol havayolu şirketi Iberia bazı Latin Amerikalı havayolu şirketlerini 1990'larda satın aldığında; bu şirketlerin yeni uçaklarıyla kendi eski uçaklarını değiştirerek, en sonunda bu şirketlerden bazılarını kötü hizmet kalitesi ve yüksek bakım masrafları sebebiyle iflasa sürüklemiştir.

Elbette, yabancı sermayeli doğrudan yatırımların konak (ev sahibi) ekonomi için değeri, yatırımın yapıldığı endüstri kolundaki firmaya sağladıklarıyla sınırlı değildir. İlgili firma, o yöredeki yerli işçileri istihdam eder (bunlar yeni beceriler kazanabilirler); yerli üreticilerden girdi satın alır (bu süreçte yerli üreticiler yeni teknolojileri kapabilirler) ve yerli firmalara bazı açılardan örnek olabilir (yerli firmalara yeni yönetim tekniklerini göstererek veya dış pazarlar hakkında bilgi sağlayarak). 'Yayılma etkileri' diye bilinen bu etkiler, bir ülkenin uzun dönemli üretken kapasitesine gerçek ilâvelerdir ve küçümsenemez.

Maalesef, yayılma etkileri ortaya çıkmayabilir de. Uç durumda, bir ÇUŞ tüm girdilerin ithal edildiği ve yerel işçilerin sadece basit montaj işleri yaparak yeni beceriler bile kapamadığı bir dışa kapalı yapı oluşturabilir. Üstelik, yayılma etkileri ortaya çıktığında bile büyüklükleri itibarıyla görece önemsiz olabilirler.[29] Devletlerin performans kriterleri koyarak, yayılma etkilerini (örneğin, teknoloji transferi, yerli muhteva veya ihracata ilişkin performans kriterleri) güçlendirmeye çalışmaları bu sebepledir.[30]

---

[28] Özellikle ortak yatırım fonları tarafından yapılan YDY'lar (bkz. 5'inci ve 22'inci dipnotlar) söz konusu olduğunda, bu daha akıllıca bir strateji olabilir. Çünkü, bu tür fonlar satın aldıkları firmaların üretken kapasitelerini iyileştirecek endüstriye özel bilgi birikimine sahip değillerdir.

[29] R. Kozul-Wright ve P. Rayment (2007), *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (Zed Books, Londra), bölüm 4. Ayrıca, bkz. Kose vd. (2006), s. 27–30.

[30] Burada anılan tedbirler şunları içerir: Yerli ortağa teknoloji transferi şansını artıran türden ortak girişimlere ilişkin zorunluluklar; teknoloji transferine ilişkin olarak açıkça ileri sürülen şartlar; ÇUŞ'i bazı teknolojileri tedarikçilere transfer etmeye zorlayan yerel muhteva zorunlulukları; ÇUŞ'i dünya pazarında rekabetçi olabilmek için modern teknolojiler kullanmaya zorlayan ihracat zorunlulukları.

Yabancı sermayeli yatırımların can alıcı fakat genellikle göz ardı edilen bir etkisi – mevcut ve müstakbel – yerli rakipler üzerindedir. Bir ÇUŞ'ün YDY ile bir pazara girişi, yeterince olgunlaşmadan rekabete maruz kalmasa başarılı bir faaliyet düzeyine erişebilecek ölçüde 'büyüyebilecek' mevcut ulusal firmaları ortadan kaldıracak veya yerli rakiplerin ortaya çıkışını engelleyecektir. Bu tür durumlarda, – mevcut ve müstakbel – ulusal şirketlerin yerini alan ÇUŞ'e bağlı şirket, genellikle yerlilerden daha üretken olduğu için kısa dönemde üretim kapasitesini artırır. Fakat sonuçta ülkenin *uzun dönem*de elde edebileceği üretken kapasite düzeyi daha düşük olacaktır.

Bu durum, daha sonra ayrıntılı biçimde ele alacağım gibi, ÇUŞ'ün kural olarak, en değerli faaliyetlerini konuk ülkenin (yatırımcı çokuluslu şirketin kendi ülkesinin) dışına transfer etmemesindendir. Sonuçta, ÇUŞ'e bağlı şirketin uzun dönemde ulaşabileceği gelişmişlik düzeyinin belirli bir üst sınırı vardır. Birinci bölümdeki Toyota örneğine dönersek, eğer Japonya kendi otomobil endüstrisini 1960'larda liberalleştirmiş olsaydı, Toyota bugün kesinlikle Lexus'u üretiyor olmayacaktı. Ya bütünüyle ortadan silinmiş olacaktı, ya da büyük ihtimalle, bir Amerikan otomobil üreticisinin bir bağlı şirketi olacaktı.

Bu şartlar altında, gelişmekte olan bir ülke, uzun dönemde kendi yerli firmalarının daha ileri düzeyde faaliyetlere girişebilmesi için, makûl biçimde YDY faaliyetlerini belirli sektörlerde yasaklayarak veya denetleyerek YDY'lerin kısa dönemli faydalarından vazgeçmeye karar verebilir.[31] Bu, daha önceki bölümlerde ele aldığım bebek endüstri korumasının mantığıyla tam olarak aynıdır: Bir ülke uzun dönemde daha yüksek üretken kapasite yaratmak için, serbest ticaretin kısa dönemli yararlarından vazgeçer

---

[31] Oxford'lu iktisatçı ve ÇUŞ'ler konusunda önde gelen bilim adamlarından biri olan merhum Sanjaya Lall'ın bu hususu bir defasında iyi işaret ettiği gibi 'daha çok YDY almak genellikle (her zaman olmasa bile) konak ülkeye net yarar sağlarken, uzun dönemli kalkınma sürecinde YDY'ın rolüne ilişkin farklı stratejiler arasında seçim yapmaya dair bir soru mevcudiyetini hâlâ muhafaza edecektir.' Bkz. S. Lall (1993), Introduction, S. Lall (ed.) içinde, *Transnational Corporations and Economic Development* (Routledge, Londra).

. Ve işte bu sebeple, şimdi göstereceğim gibi tarihsel olarak, ekonomik başarı hikâyelerinin çoğu genellikle YDY'lerin katı biçimde denetimiyle doludur.

'Askerî güçten daha tehlikeli'

'Tek bir iyi Amerikan menkul kıymetine yurt dışından sahip olunmadığında ve Birleşik Devletler, Avrupalı bankacıların ve kreditörlerin sömürü sahası olmayı sonlandırdığında, bizim için mutlu bir gün olacaktır.' Bunu 1884'te ABD'nin *Bankers' Magazine* adlı dergisi yazıyordu.[32]

Okuyucular *Amerika*'da yayınlanan bir *bankacılık* dergisinin yabancı yatırımcılara karşı bu ölçüde düşmanca davranmasına inanmakta güçlük çekebilirler. Fakat bu, yayınlandığında hakikaten doğruydu. ABD yabancı yatırımcılarla ilişkileri bakımından berbat bir geçmişe sahipti.[33]

1832'de, bugün Amerikan serbest piyasa yanlılarının bir halk kahramanı olan Andrew Jackson, yarı-merkez bankası olan *The Second Bank of the USA*'in (Hamilton'un The Bank of the USA adlı bankasının yerini alan banka) lisansını yenilemeyi reddetti

[32] Alıntıya izleyen kaynakta atıf yapılmıştır: Wilkins (1989), *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Harvard University Press, Cambridge, Mass.), s. 566. Orijinal metin izleyen kaynakta yayınlanmıştır: *Bankers' Magazine*, no. 38, Ocak 1884. Tam alıntı şöyledir: 'Tek bir iyi Amerikan menkul kıymetine yurt dışında sahip olunmadığında ve Birleşik Devletler, Avrupalı bankacıların ve kreditörlerin sömürü toprağı olmayı sonlandırdığında, bizim için mutlu bir gün olacaktır. Yabancılara yapılan övgü ... iğrençtir ... Londra, Paris veya Frankfort'a [orijinal metindeki şekliyle] tüm yurtiçi talep için yeteri kadar bol olan sermaye için gitmenin sebep olduğu aşağılanmaya teslimiyet ihtiyacını gereğinden çok büyüttük.'

[33] Ayrıca, yabancı kreditörlere kötü davranılmıştır. 1842 yılında, 11 eyalet yabancı kreditörlerden (çoğunlukla İngiliz) alınan borçları geri ödeyemeyince ABD, uluslararası sermaye piyasalarında bir parya konumuna düşmüştür. Aynı yıl daha sonra, ABD federal hükümeti Londra'da City'de bir kredi almaya çalışırken *The Times* gazetesi şöyle tepki vermiştir: 'ABD halkı tamamen ikna olmuş olabilir ki ne kadar bol olursa olsun paranın değer vermeyeceği belirli bir menkul kıymet sınıfı mevcuttur ve bu sınıf içinde onların menkul kıymetleri seçkin bir yere sahiptir.' Bu alıntıya atıf yapan kaynak: T. Cochran ve W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (The Macmillan Company, New York), s. 48.

(ikinci bölüme bakınız).[34] Bunun gerekçesi bankanın sermayesindeki yabancı payının çok yüksek olmasıydı (% 30; AB'ye katılmadan önce Finlandiyalıların yürekten onaylayacakları bir oran!). Kararını ilân ederken Jackson şunları söyledi: 'Eğer bankanın hisselerinin çoğunluğu bir yabancı ülkenin vatandaşlarının elin geçerse ve maalesef biz o ülkeyle savaşa girersek, durumumuz ne olacaktır? ... Paramızın kontrolü, kamu gelirimizin elde edilmesi ve vatandaşlarımızın binlercesinin bağımlı tutulabilmesi, düşmanın denizdeki ve karadaki askerî gücünden çok daha aşılması zor ve tehlikeli olacaktır. Eğer bir bankamız olmalıysa ... bu *bütünüyle bir Amerikan bankası* olmalıdır.[35] Eğer bugün gelişmekte olan bir ülkenin devlet başkanı buna benzer bir şey söyleseydi, yabancılardan korkan bir dinozor olarak yaftalanır ve uluslararası toplumdan dışlanırdı.

ABD, iktisadî kalkınmasının en başındaki günlerinden I. Dünya Savaşı'na kadar dünyanın en çok sermaye ithal eden ülkesiydi.[36] Bu dikkate alındığında, yabancı yatırımcıların, 'yurt dışına dayanan yönetimleri' hakkında ciddî endişeler mevcuttu.[37] Niles' Weekly Register adındaki Hamilton yanlısı gelenekten gelen haftalık milliyetçi dergi 1835'te 'YABANCI SERMAYE korkumuz yok – eğer *Amerikan yönetimi* altındaysa' diye yazıyordu.[38]

---

[34] Bu banka (The Second Bank of USA) 1816 yılında 20 yıllık bir lisans altında % 20 devlet ortaklığıyla kurulmuştur. Federal vergi gelirleri bu bankada tutulmuş, fakat banknot çıkarma tekeli kendisine verilmemiştir. Dolayısıyla, tam olarak bir merkez bankası gibi değerlendirilemez.

[35] Bu hususa izleyen kaynakta atıf yapılmıştır: Wilkins (1989), v. 84.

[36] İngiltere kadar zenginleştiğinde bile 1914 gibi geç bir tarihe kadar ABD, uluslararası sermaye piyasasının en büyük net borçlularından biriydi. ABD'li tarihçi Mira Wilkins tarafından yapılan bu güvenilir tahmine göre o dönemde ABD'nin dış borcu 7,1 milyar dolardı ve bu tutar kendisini izleyen Rusya'nın (3,8 milyar dolar) ve Kanada'nınkinden (3,7 milyar dolar) çok daha fazlaydı (s. 145, Tablo, 5.3). Elbette yine o dönemde ABD aynı zamanda, tahminen 3,5 milyar dolarlık bir tutarla İngiltere (18 milyar dolar), Fransa (9 milyar dolar) ve Almanya'dan (7,3 milyar dolar) sonraki en büyük kreditör ülkeydi. Bununla birlikte, alacakları borcundan çıkarıldığında bile ABD hâlâ 3,6 milyar dolarlık bir tutarla net borçlu konumundaydı ki bu tutar Rusya'nın ve Kanada'nın dış borç tutarlarıyla neredeyse aynıdır. Bkz. Wilkins (1989).

[37] Wilkins (1989), s. 563.

[38] Cited in Wilkins (1989), s. 85.

Bu düşünceyi yansıtır biçimde, ABD federal hükümeti yabancı sermayeli yatırımları sıkı denetim altına almıştır. Bir ulusal bankada (eyalet düzeyindeki bir bankanın tersine) ABD'de yerleşik olmayan ortaklar oy kullanamazlardı ve sadece Amerikan vatandaşları yönetim kurulu üyesi olabilirlerdi. Bunun anlamı 'yabancı bireyler ve yabancı finansal kuruluşlar eğer Amerikan vatandaşlarını yönetim kurulunda kendi temsilcileri olarak kabullenmeye hazırlarsa ABD ulusal bankalarında hisse alabilecekleriydi'; dolayısıyla, bankacılık sektöründe yabancı yatırımın caydırıldığıydı.[39] ABD Kongresi tarafından 1817'de kıyı denizciliğinde ABD gemilerine seyir tekeli tanındı ve I. Dünya Savaşı'na kadar sürdürüldü.[40] Ayrıca, doğal kaynak endüstrilerinde yabancı sermayeli yatırımlara ilişkin katı düzenlemeler mevcuttu. Pek çok eyalet hükümeti ülkede yaşamayan yabancıların arazi satın almasını engelledi veya sınırlandırdı. 1887 tarihli *Yabancı Mülk Kanunu* [Federal Alien Property Act] yabancıların – veya % 20'sinden fazlası yabancılara ait olan şirketlerin – arazi spekülasyonunun yoğun biçimde yapıldığı bölgelerde (tüm nitelikleri haiz eyaletlerin tersine) yasakladı.[41] Federal Maden Kanunu madencilik haklarını sadece ABD vatandaşlarıyla ve ABD'de kurulmuş şirketlerle sınırlandırdı. 1878'de sadece ABD vatandaşlarının kamu arazilerine girmesine izin veren Kereste Kanunu çıkarıldı.

Bazı eyalet kanunları (federal kanunların tersine) yabancı sermayeli yatırımlara daha bile düşmancaydı. Bir dizi eyalet, yabancı firmaları Amerikan firmalarından çok daha yüksek oranlarda vergilendiriyordu. 1887'de çıkan kötü namlı bir Indiana kanunu, yabancı firmaların üzerindeki yargı korumasını bütünüyle kaldırdı.[42] New York eyalet hükümeti, 19. yüzyılın sonlarında dünya çapında hızla yer edinmeye başladığı yeni bir alan olan finansal

[39] Wilkins (1989), s. 583.
[40] Wilkins (1989), s. 83, ve s. 583.
[41] O dönemde bu bölgeler Kuzey Dakota, Güney Dakota, Idaho, Montana, New Mexico, Utah, Washington, Wyoming, Oklahoma ve Alaska'ydı. Dakotalar, Montana ve Washington 1889 yılında, Idaho ve Wyoming 1890 yılında, ve Utah 1896 yılında eyalet hâline geldiler; dolayısıyla bu kanuna daha sonra tâbi olmadılar. Bkz. Wilkins (1989), s. 241.
[42] Wilkins (1989), s. 579.

sektörde, YDY'lere karşı özellikle düşmanca bir tavır takındı (bebek endüstri korumacılığının açık bir örneği). New York eyaleti 1880'lerde kurumsallaştırdığı bir kanunla, yabancı bankaların bankacılık işi yapmasını (mevduat toplamak ve senet iskontosu gibi) yasakladı.[43] 1914 tarihli Bankacılık Kanunu yabancı banka şubelerinin kurulmasını yasakladı. Örneğin, Londra City ve Midland Bank (mevduatlar dikkate alındığında o zaman dünyanın en büyük üçüncü bankası) dünya çapında 867 şubesi ve sadece ABD'de 45 muhabir bankası bulunmasına karşın New York'ta bir şube açamadı.[44]

Yabancı sermayeli yatırımlar üzerindeki yaygın ve genellikle katı kontrolüne rağmen ABD, 19. yüzyıl ve 20. yüzyılın başı boyunca en fazla yabancı yatırım çeken ülke oldu. Bu Çin'in ÇUŞ'ler üzerindeki katı kontrolünün son yıllarda YDY'lerin bu ülkeye akmasına engel olmayışıyla aynı biçimde cereyan etmiştir. Bu durum Kötü Samiriyeliler'in, 'yabancı sermayeli yatırımların denetlenmesinin yatırım akımlarını azaltması kaçınılmazdır' inancının ayaklarını yerden keser; veya benzer şekilde, 'yabancı yatırımlar alanındaki düzenlemelerinin serbestleştirilmesi yabancı yatırım akımlarını artıracaktır' inancını tepetaklak eder. Daha ötesi, yabancı yatırımların katı biçimde denetlenmesine (ve o dönemde sınaî mallara dünyadaki en yüksek gümrük tarifelerini uygulamasına) rağmen – Hattâ iddia ediyorum ki kısmen bizzat bu sebeplerle – ABD, 19. yüzyıl boyunca ve 1920'lere kadar dünyanın en hızlı büyüyen ekonomisi olmuştur. Bu hususlar, yabancı sermayeli yatırımların denetlenmesinin, bir ekonominin muhtemel büyüme potansiyeline zarar vereceği yönündeki standart görüşleri zora sokmaktadır.

Yabancı sermayeli yatırımları denetleme konusunda, ABD'den bile daha merhametsiz davranan bir başka ülke Japonya'dır.[45] Özellikle 1963'ten önce YDY'ler pek çok 'hayatî' en-

---

[43] Wilkins (1989), s. 580.

[44] Wilkins (1989), s. 456.

[45] Daha fazla ayrıntı için, bkz. M. Yoshino (1970), 'Japan as Host to the International Corporation' C. Kindleberger (ed.) içinde, *The International Corporation – A Symposium* (The MIT Press, Cambridge, MA).

düstride bütünüyle yasaklanırken; yabancı mülkiyeti % 49 ile sınırlandırılmıştır. Yabancı yatırımlar tedricen serbestleştirilmiştir; fakat sadece yerli firmaların hazır oldukları sanayi dallarında. Sonuçta, komünist blok dışındaki tüm ülkeler arasında Japonya, toplam yatırımların oranı olarak en düşük düzeyde YDY çeken ülke olmuştur.[46] Bu tarih veri alındığında, Japon devletinin DTÖ'ye yakın zamandaki sunuşunda 'yabancı sermayeli doğrudan yatırımlar üzerine sınırlamalar getirilmesinin, kalkınma politikası perspektifinden bile uygun görülmeyen bir karar olduğunu' söyleyişi; seçici tarihsel bellek yitiminin, çifte standardın ve 'merdiveni itişin' klasik örneğidir.[47]

Kore ve Tayvan, yatırımcı yabancı firmaların pek az düzenlemelere tâbi tutulduğu serbest bölgeler konusunda erken başarı kazanmış ilk ülkeler olmaları sayesinde (*ihracata yönelik işleme bölgeleri* – export-processing zones) genellikle YDY-yanlısı politikaların öncüsü olarak görülürler. Fakat bu ülkeler gerçekte, anılan serbest bölgeler dışında yabancı yatırımcılara pek çok sınırlayıcı politikalar uygulamışlardır. Sözü edilen sınırlamalar, bu ülkelerin teknolojik kapasitelerini çok daha hızla edinebilmelerini; dolayısıyla, serbest bölgelerde benimsenen 'ne denk gelirse' yaklaşımına olan ihtiyacın izleyen dönemlerde azalmasını sağlamıştır. Bu ülkeler yabancı sermayeli firmaların faaliyet gösterebilecekleri alanları sınırlamışlar ve bu firmaların mülkiyet payları üzerine tavan koymuşlardır. Ayrıca, bu ülkeler ÇUŞ'ler tarafından getirilen teknolojileri izlemişler ve ihracat zorunlulukları getirmişlerdir. İhraç edilen ürünlerde daha gevşek biçimde uygulanmalarına rağmen (böylelikle daha düşük kalitedeki yerli girdilerin kullanımı ihraç ürünlerinin uluslararası rekabet gücüne pek fazla zarar vermeyecektir), yerel muhteva zorunlulukları katı biçimde uygulamışlardır. Sonuçta Kore, neoliberal politikaları be-

---

[46] Gelişmiş ülkeler ortalaması (1981–1990 dönemi için) % 3,4 düzeyindeyken; 1971 ve 1990 arasında Japonya'nın toplam sabit sermaye yatırımları (fiziksel yatırımlar) içinde YDY'ın payı % 0,1'in altındadır. Veriler için kaynak: UNCTAD, *World Investment Report* (çeşitli yıllar).

[47] Government of Japan (2002), 'Communication to the Working Group on Trade and Investment', 27 Haziran 2002, WT/WGTI/W/125.

nimsediği 1990'lara kadar dünyada YDY'lere bağımlılığı en az olan ülkelerden birisi olarak kalmıştır.[48] Bu tür politikaların daha ılımlı uygulandığı Tayvan, yabancı yatırımlara daha fazla bağımlı olmuştur; fakat bu bağımlılık yine de gelişmekte olan ülkeler ortalamasının hayli altındadır.[49]

Daha büyük Avrupa ülkeleri (İngiltere, Fransa ve Almanya) yabancı sermayeli yatırımların denetlenmesinde Japonya, ABD veya Finlandiya kadar ileri gitmemişlerdir. II. Dünya Savaşı'ndan önce dışarıdan yatırım almaktan ziyade, kendileri dışarıda yaptıkları için buna ihtiyaç duymamışlardır. Fakat II. Dünya Savaşı'ndan sonra, büyük miktarda Amerikan ve daha sonra Japon yatırımı almaya başladıklarında YDY akımlarını sınırlamışlar ve performans yükümlülükleri koymuşlardır. 1970'lere kadar bu, esasen döviz kontrolleri vasıtasıyla yürütülmüştür. Bu kontrollerin kaldırılmasından sonra, gayriresmî performans yükümlülükleri kullanılmıştır. Görünürde yabancı sermaye dostu İngiltere devleti bile, çeşitli parçaların yerel kaynaklardan teminini, üretim hacmini ve ihracatı içeren çeşitli 'taahhütler' ve 'gönüllü kısıtlamaları' politika aracı olarak kullanmıştır.[50] Nissan 1981'de İngiltere'deki fabrikasını kurduğunda, yaratılan katma değerin % 60'ının yerel kaynaklara dayandırılması şart koşulmuş ve belirli bir süre içinde bu oranı % 80'e yükseltmesi istenmiştir. Bu şartla başlangıçta tır. Ayrıca, 'İngiliz devletinin daha iyi bir ticaret dengesine erişmek için Ford ve GM üzerinde baskı yaptığına' ilişkin bilgiler vardır.[51]

Büyük ölçüde YDY'lere dayanarak başarılı olan Singapur ve

---

[48] Gelişmekte olan ülkeler ortalaması 1981–1990 dönemi için (1980 öncesi için veriler mevcut değildir) % 4,3 düzeyindeyken; 1971–1995 arasında Kore'nin toplam sabit sermaye yatırımları içinde YDY'ın payı % 1'in altındadır. Veriler için kaynak: UNCTAD (çeşitli yıllar).

[49] Tayvan'da, 1971–1995 arasında toplam sabit sermaye yatırımları içindeki YDY'ın payı % 2,5'tir. Buna karşılık gelişmekte olan ülkeler ortalaması (1981–1995 arası için) % 4,3'tür. Veriler için kaynak: UNCTAD (çeşitli yıllar).

[50] S. Young, N. Hood, ve J. Hamill (1988), *Foreign Multinationals and the British Economy – Impact and Policy* (Croom Helm, Londra), s. 223.

[51] Young vd. (1988), s. 225.

İrlanda örnekleri bile, konak ülke hükümetlerinin, ÇUŞ'ler ne isterlerse yapmakta serbest bırakılmaları gerektiğini ispatlamazlar. Yabancı firmaların gelişine memnuniyetle yaklaşan bu devletler, yabancı sermayeli yatırımları kendi ekonomilerinin gelecekteki gelişimi için stratejik önem taşıdığını düşündükleri alanlara yöneltmek için, seçici politikalar kullanmışlardır. Singapur, liberal bir politika izleyen Hong Kong'tan farklı olarak daima hedefi çok belirgin bir yaklaşıma sahip olmuştur. İrlanda YDY'lere ('daha çoğu' 'daha iyidir' anlayışıyla) rastgele yaklaşmak yerine; elektronik, ilâç, yazılım ve finansal hizmetler gibi sektörlerde yabancı yatırım çekmeye odaklanma bir strateji benimsediğinde, gerçek anlamda zenginleşmeye başlamıştır. İrlanda performans zorunluluklarını da hayli yaygın kullanmıştır.[52]

Özetlemek gerekirse, tarih denetim yanlılarının tarafındadır. Bugünün zengin ülkelerinin çoğu kendileri sermaye alan ülke konumundalarken, yabancı yatırımları denetim düzenlemelerine tâbi kılmışlardır. Bazen düzenlemeler çok katı olmuştur. Belirli sektörlerde Finlandiya, Japonya, Kore ve ABD en iyi örneklerdir. Singapur ve İrlanda gibi YDY'lere aktif biçimde kur yaparak başarılı olan ülkeler mevcuttur. Fakat bunlar bile ÇUŞ'lere karşı bugün Kötü Samiriyeliler tarafından gelişmekte olan ülkelere tavsiye edilen *laissez-faire* (bırakınız yapsınlar) yaklaşımını benimsememişlerdir.

---

52 *The Use of Investment Incentives and Performance Requirements by Foreign Governments* adındaki 1981 tarihli ABD Ticaret Bakanlığı raporuna göre, İrlanda'da faaliyeti olan ABD ÇUŞ'lerinin % 20'si bu ülkede performans zorunlulukları bulunduğunu bildirmişlerdir. Diğer sanayileşmiş ülkelerde faaliyeti bulunan ve aynı uygulamanın varlığını bildiren şirketlerin ortalaması ise % 2-7 arasındadır; Avustralya ve Japonya için % 8; Belçika, Kanada, Fransa ve İsviçre için % 7; İtalya için % 6; İngiltere için % 3; Almanya ve Hollanda için % 2'dir. Bkz. Young vd. (1988), s. 199–200. İrlanda'nın YDY stratejisi hakkında daha fazla bilgi için, bkz. H-J. Chang ve D. Green (2003), *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did* (CAFOD [Catholic Agency for Overseas Development], Londra, and South Centre, Cenevre), s. 19–23.

Sınırsız dünya?

İktisat teorisi, tarihi ve çağdaş deneyimlerin tümü; bize yabancı sermayeli doğrudan yatırımlardan tam anlamıyla yararlanabilmek için devletlerin bu alanı denetlemesi gerektiğini göstermektedir. Bütün bunlara karşın, geçen on yıllık dönem boyunca veya daha uzun süredir Kötü Samiriyeliler yabancı yatırımlara ilişkin tüm düzenlemeleri, pratikte yürürlükten kaldırmak için ellerinden geleni yapmaktadırlar. Kötü Samiriyeli bu ülkeler, Dünya Ticaret Örgütü vasıtasıyla; yerel muhteva zorunlulukları, ihracat zorunlulukları veya döviz dengeleme zorunlulukları gibi şeyleri yasaklayan TRIMS [*Ticaretle İlgili Yatırım Tedbirleri* – Trade-related Investment Measures] Anlaşmasını yürürlüğe sokmuşlardır. Bu ülkeler hâlen Dünya Ticaret Örgütü'nde GATS [*Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması* – General Agreement on Trade in Services] müzakereleri ve bir yatırım anlaşması önerisi üzerinden liberalleştirme sürecini daha da öteye götürme gayretindedirler. Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki ikili ve bölgesel serbest ticaret anlaşmaları (STA – FTAs: *Free Trade Agreements*) ile iki taraflı yatırım anlaşmaları (BITs: *Bilateral Investment Treaties*) da gelişmekte olan ülkelerin YDY'leri denetleme becerilerini sınırlandırmaktadır.[53]

Kötü Samiriyeliler bu tür faaliyetleri savunurken, tarihi unutun diyorlar. Geçmişte bir yararı olsa da, yeni ve 'sınırları olmayan' bir dünya yaratan küreselleşme sayesinde yabancı sermayeli yatırımların denetlenmesinin artık gereksiz ve işe yaramaz hâle geldiğini ileri sürüyorlar. İletişim ve ulaştırma teknolojilerin-

---

[53] Bu konuda özellikle kötü şöhretli olan bir düzenleme NAFTA'nın (North American Free Trade Agreement – Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) Bölüm 11 diye anılan kısmıdır. ABD bu bölüme tüm ikili serbest ticaret anlaşmalarını (Avustralya ile olan dışında) dâhil etmeyi başarmıştır. Bölüm 11 yabancı yatırımcılara, eğer millileştirmeden çevreye ilişkin mevzuat düzenlemelerine kadar bir kamusal eylem sebebiyle yatırımlarının değerinin düştüğüne kanaat getirirlerse, konak ülke hükümetini Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler'in özel uluslararası tahkim organlarına götürme hakkını verir. Bu tahkim prosedürleri, ilgili hükümetin konuya dâhil olmasına rağmen; kamunun katılımına, gözlemciliğine ve katkısına kapalıdır.

deki gelişmelerin sonucu olarak 'mesafenin ölümünün' firmaları gittikçe daha fazla mobil ve dolayısıyla devletsiz hâle getirdiğini; böylelikle artık kendi ülkeleriyle bağlarını yitirdiklerini ileri sürüyorlar. Eğer firmalar artık milliyetsizlerse, yabancı firmalara karşı ayrımcılığın mesnedinin kalmadığı ileri sürülüyor. Daha ötesi, yabancı firmaların denetlenmesine dönük herhangi bir girişim gereksizdir; çünkü bu firmalar 'başıboş' olmaları sebebiyle bu tür düzenlemelerin olmadığı başka bir ülkeye gideceklerdir.

Bu tartışmada elbette gerçek payı vardır. Fakat durum büyük ölçüde abartılmıştır. Bugün Nestlé gibi toplam üretiminin % 5'inden daha azını kendi ülkesinde (İsviçre) yapan firmalar vardır. Fakat bunlar çok istisnaî örneklerdir. Uluslararasılaşmış büyük firmaların çoğu toplam üretimlerinin üçte birinden daha azını yurtdışında yaparlar. Bu oran Japon firmaları için % 10'un altındadır.[54] 'Esas' faaliyetlerin (araştırma ve geliştirme gibi) bir kısmının yurtdışında konuşlandırılması mümkün olmakla birlikte bu, genellikle başka gelişmiş ülkelerde ve belirgin bir 'bölgesel' yanlılıkla (bölgeler burada Kuzey Amerika, Avrupa ve kendi başına bir bölge sayılan Japonya'ya işaret etmektedir) mümkün olmaktadır.[55]

Pek çok ülkede, en tepedeki karar vericiler hâlâ konak ülkenin yurttaşlarıdır. Elbette, bir Fransız (Renault) ve Japon (Nissan) şirketini yöneten Lübnanlı-Brezilyalı Carlos Ghosn gibi örnekler vardır. En etkileyici örnek, Alman otomobil üreticisi Daimler-Benz ile ABD'li otomobil üreticisi Chrysler'ın 1988'deki birleşmesidir. Bu birleşme gerçekte Chrysler'ın Benz tarafından satın alınmasıydı. Fakat birleşme esnasında, iki eşitin evliliği olarak betimlendi. Yeni şirket Daimler-Chrysler bile yönetim kurulunda eşit sayıda Alman ve Amerikalı bulunduruyordu. Fakat bu sadece ilk birkaç yıl için geçerliydi. Çok geçmeden, Almanların sayısı Amerikalıları çok büyük oranda geride bıraktı; yılına bağlı olarak genellikle bir veya iki Amerikalıya karşı on veya on iki Al-

---

[54] Kozul-Wright ve Rayment (2007), bölüm 4.

[55] İzleyen kaynak bu konuda ayrıntılı bilgi vermektedir: P. Hirst ve G. Thompson (1999), *Globalization in Question*, İkinci Basım (Polity Press, Cambridge), bölüm 3.

man yönetim kurulunda yer alır hâle geldi. Satın alındığında Amerikan firmaları bile yabancılar tarafından yönetilir hâle gelirler (fakat zaten bu satın alınmanın ne anlama geldiğidir).

Dolayısıyla, firmanın milliyeti hâlâ çok şey ifade eder. Firmaya kimin sahip olduğu hususu; ana firmaya bağlı firmaların, daha yüksek karmaşıklık düzeyindeki faaliyetlere girişmesine ne ölçüde izin verileceğini belirler. Özelikle gelişmekte olan ülkeler yönünden bakıldığında, iktisat politikalarının tasarımının sermayenin artık ulusal köklere sahip olmadığı varsayımı altında yapılması çok büyük saflık olacaktır.

Fakat o hâlde, gerekli olsun ya da olmasın yabancı sermayeli yatırımların denetlenmesinin artık pratikte mümkün olmadığı tartışmasına ne demeli? Günümüzde ÇUŞ'lerin aşağı yukarı 'hür' oldukları ve yabancı yatırımları denetleyen ülkelere gitmeyerek, bu ülkeleri cezalandırabilecekleri ileri sürülür.

Hemen sorulabilecek bir soru şudur: Eğer firmalar ulusal denetimi etkisiz bırakabilecek kadar mobil ise; Kötü Samiriyeliler gelişmekte olan ülkelere, yabancı yatırımları denetleme gücünü sınırlandıran tüm o uluslararası anlaşmaları imzalatmak için, niçin bu kadar ısrarcıdırlar? Neoliberal ortodoksluğun pek sevdiği piyasa mantığını izleyerek; niçin ülkeleri, kendi istedikleri herhangi bir yaklaşımı seçmek konusunda yalnız bırakmıyorlar ve sonrasında, yabancı yatırımcıların sadece yabancı yatırımcılara dostça davranan ülkelerde yatırım yapmayı seçmeleri yoluyla, bu ülkeleri cezalandırmalarına ya da ödüllendirmelerine izin vermiyorlar? Uluslararası anlaşmalar vasıtasıyla zengin ülkelerin gelişmekte olan ülkelere empoze etmek istedikleri tüm bu sınırlamaların mevcudiyeti; Kötü Samiriyeliler'in söylediklerinin tersine, her şeye rağmen YDY'nin denetlenmesinin nâfile olmadığını açığa çıkarmaktadır.

Her durumda, tüm ÇUŞ'ler aynı düzeyde hareket kabiliyetine sahip değillerdir. Doğru, konfeksiyon, ayakkabı ve doldurulmuş oyuncaklar gibi üretim ekipmanlarının kolaylıkla taşınabildiği ve düşük beceri gerektiren, işçilerin kolaylıkla eğitilebildiği ve bu sebeple; sayısız potansiyel yatırım yeri bulunan endüstri dalları mevcuttur. Bununla birlikte diğer başka pek çok endüstri kolun-

da firmalar, taşınamaz girdilerin varlığı (örneğin, maden kaynakları, özel becerileri olan yerli işgücü), yerli pazarın çekiciliği (Çin iyi bir örnektir) veya yıllar içerisinde inşa edilmiş bir tedarik zinciri (örneğin, Japon otomobil üreticileri için Tayland ve Malezya'daki taşeron ağları) gibi çeşitli sebeplerle; o kadar da kolay yer değiştiremezler.

Son fakat aynı derecede önemli başka bir husus; ÇUŞ'lerin YDY'yi denetleyen ülkelerden her durumda kaçınacaklarını düşünmenin, en yalın haliyle yanlış olduğudur. Anaakımın yani ortodoks düşüncenin ileri sürdüklerinin tersine; düzenleme ve denetim, yabancı sermayeli yatırım girişinin düzeyinin belirlenmesinde çok önemli *değildir*. Eğer bu geçerli olsaydı, Çin gibi ülkeler fazla yabancı yatırım alamazlardı. Fakat bu ülke, dünya YDY'inin % 10'unu çekmektedir çünkü, yatırımcılara geniş ve hızla büyüyen bir pazar, iyi işgücü ve iyi altyapı (yollar, limanlar) sunmaktadır. Aynı tartışma 19. yüzyıl ABD'si için de geçerlidir.

Araştırmalar şirketlerin en çok, yatırıma evsahipliği yapacak olan konak ülkenin pazar potansiyeli (pazarın genişliği ve büyümesi) ve daha sonra da işgücünün kalitesi ve altyapı gibi şeylerle ilgilendiklerini; düzenleme ve denetimin sadece tâli bir ilgi unsuru olduğunu göstermektedir. YDY liberalizasyonunun iyi bilinen bir destekçisi olan Dünya Bankası bile bir defasında, 'yabancı sermayeli yatırımı yönlendiren özel müşevviklerin ve düzenlemelerin; bir ülkenin ne kadar yatırım aldığı konusunda, o ülkenin genel ekonomik ve siyasî iklimi ile finansal ve döviz kuru politikalarına kıyasla daha az etkili olduğunu' kabul etmiştir.[56]

Uluslararası ticaret ve iktisadî kalkınma arasındaki ilişkiye dair tartışmaların örneklediği gibi, Kötü Samiriyeliler nedenselliği bütünüyle yanlış anlamışlardır. Kötü Samiriyeliler eğer yabancı yatırım mevzuatını serbestleştirirseniz, içeriye daha çok yatırımın geleceğini ve iktisadî büyümeye yardım edeceğini düşünürler. Fakat yabancı sermayeli yatırımlar ekonomik büyümeye yol açmaktan ziyade, ekonomik büyümeyi takip ederler. Acımasız

---

[56] World Bank (1985), *World Development Report, 1985* (Oxford University Press, New York), s. 130.

gerçek şudur: Yabancı firmalar, yabancı sermaye mevzuatı liberal olsa bile bir ülkeye, eğer o ülkenin ekonomisi çekici bir pazar ve yüksek kalitede üretken kaynaklar (işgücü, altyapı) sunmuyorsa gitmeyeceklerdir. Bu durum, pek çok gelişmekte olan ülkenin, yabancı firmalara azami ölçüde özgürlük tanımalarına rağmen, belirgin tutarda YDY çekmekte başarısız olmalarının temel sebebidir. Ülkeler ÇUŞ'lerin kendileriyle yönelmeleri için, önce büyümeyi başarmak zorundadırlar. Eğer bir parti organize ediyorsanız, insanlara gelebileceklerini ve ne istiyorlarsa yapabileceklerini söylemek yeterli değildir. İnsanlar hâlihazırda ilginç şeylerin olduğunu bildikleri partilere giderler. Kendilerine ne tür özgürlükler verirseniz verin, genellikle, gelip sizin için şeyleri ilginç hâle getirmezler.

'Sermaye tarafından sömürülmekten daha kötü olan tek şey...'

Eski Cambridge iktisat profesörü ve muhtemelen tarihteki en ünlü kadın iktisatçı Joan Robinson gibi, sermaye tarafından sömürülmekten daha kötü olan tek şeyin sermaye tarafından sömürülmemek olduğuna inanıyorum. Yabancı yatırım, özellikle yabancı doğrudan yatırım, ekonomik kalkınma için çok yararlı bir araç olabilir. Fakat ne kadar kullanışlı olduğu, yapılan yatırımın türüne ve konak ülkenin bu yatırımı nasıl düzenlediğine bağlıdır.

Yabancı finansal yatırım, bu aralar neoliberallerin bile kabullendiği gibi, yarardan ziyade tehlikeye yol açar. Yabancı doğrudan yatırım ise Mother Teresa olmasa da, genellikle *kısa dönemde* konak ülkeye yarar sağlar. Fakat konu ekonomik kalkınmaya geldiğinde, dikkate alınması gereken uzun dönemdir. YDY'yi kayıtsız şartsız kabul etmek, esasen kalkınmayı uzun dönemde daha da zorlaştırır. 'Sınırsız dünya'ya ilişkin abartıya karşın ÇUŞ'ler uluslararası operasyonları bulunan ulusal firmalardır ve dolayısıyla kendi ülkeleri dışındaki bağlı şirketlerinin, daha ileri düzeyde faaliyetlere girişmelerine izin vermezler. Aynı zamanda, bunların varlığı uzun dönemde, bu alanlarda faaliyete girişebilecek yerli ulusal şirketlerin ortaya çıkışını da engelleyebilir. Bu durumun,

konak ülkenin uzun dönemdeki kalkınma potansiyeline zarar vermesi muhtemeldir. Dahası, YDY'nin uzun dönemli yararları kısmen ÇUŞ'lerin yarattıkları yayılma etkisinin çapına ve kalitesine bağlıdır ki bu etkinin azamî düzeye çıkarılabilmesi, uygun politika müdahaleleri gerektirir. Maalesef, bu tür müdahalelerin pek çok aracı Kötü Samiriyeliler tarafından hâlihazırda yasaklanmış durumdadır (örneğin, yerli muhteva sınırlamaları).

Dolayısıyla, yabancı sermayeli yatırım Faustçu bir pazarlık olabilir. Kısa dönemde yarar sağlayabilir; fakat uzun dönemde iktisadi kalkınma için kötü olabilir. Bu anlaşıldığında, Finlandiya'nın başarısı şaşırtıcı gelmeyecektir. Bu ülkenin stratejisi şu konudaki farkındalığa dayanmaktaydı: Eğer yabancı yatırımlar çok erken serbestleştirilmiş olsa (Finlandiya 20. yüzyılın başlarında Avrupa ekonomilerinin en fakirlerinden biriydi) yerli firmaların bağımsız teknolojik ve yönetsel kapasitelerini geliştirmelerine imkân olmayacaktı. Bugün dünyanın en büyük mobil telefon şirketi olan Nokia'nın elektronik alanında çalışan bağlı şirketinden kâr edebilmesi 17 yılını aldı.[57] Eğer Finlandiya yabancı yatırımla-

---

[57] Nokia, 1865 yılında bir kereste şirketi olarak kurulmuştur. Modern Nokia grubunun şekli, Finnish Rubber Works Ltd (1898 yılında kurulmuştur) şirketinin 1918 yılında Nokia'nın ve 1922 yılında Finnish Cable Works (1912 yılında kurulmuştur) şirketinin çoğunluk hisselerini satın almasıyla ortaya çıkmaya başlamıştır. Nihayetinde, 1967 yılında, bu üç şirket Nokia Corporation'ı oluşturmak için birleşmişlerdir. Finlandiyalı bazı gözlemciler, birleşik şirketin adının (Oy Nokia Ab); ahşap işlemeden, kablo fabrikasının yönetiminden ve kauçuk endüstrisinden akan paradan geldiğini söyleyerek bu birleşmenin doğasını özetlerler. Nokia elektronik işini 1960'da kurmuştur. Bugün şirketin esas faaliyet alanını cep telefonu işi oluşturmaktadır. Elektronik işi; Nokia, FRW ve MAG arasındaki birleşmenin gerçekleştiği 1967 kadar yılına dahi Nokia grubunun net satışlarının sadece % 3'ünü oluşturmuştur. Şirketin elektronik kolu, ilk 17 yıl boyunca zarar ettikten sonra, ilk kez 1977 yılında kâra geçmiştir. Dünyanın ilk uluslararası hücresel mobil telefon şebekesi olan NMT, 1981 yılında İskandinav bölgesinde hayata geçirilmiş ve bu amaçla Nokia, ilk araç telefonlarını yapmıştır. Nokia, 1987 yılında ilk orijinal cep telefonunu üretmiştir. Bu ivmeyle Nokia; Finlandiya, Almanya, İsveç ve Fransa'da bir dizi elektronik ve telekomünikasyon şirketini satın alarak 1980'lerde hızla büyümüştür. 1990'lardan bu yana, Nokia'nın önde gelen iş alanı cep telefonları olmuştur 1990'lara gelindiğinde, Nokia, mobil telekomünikasyon devriminin lideri konumuna erişmiştir. Daha fazla ayrıntı için, bkz. H-J. Chang (2006), *Public Investment Manag-*

rı erken dönemlerden başlayarak liberalleştirmiş olsaydı, Nokia bugün ulaştığı yerde olamazdı. Büyük ihtimalle, Nokia'yı satın alacak olan yabancı yatırımcılar, ana firmanın umutsuz durumdaki elektronik kolunu diğer alanlardaki kazançlarla sübvanse edilmesine son vermesini isteyecek; böylelikle bu işi bitireceklerdi. En iyi ihtimalle, bazı çokuluslu şirketler elektronik kısmını satın alacak ve bu şirketi kendi kontrolünde, tâli alt işlerle görevlendireceklerdi.

Bu tartışmanın diğer tarafı ise şudur: Yabancı sermayeli yatırımın denetlenmesi, paradoksal biçimde uzun dönemde yabancı şirketlere yarar sağlayabilir. Eğer bir ülke yabancı şirketleri dışarıda tutarsa veya yoğun biçimde denetlerse; bu durum sözü edilen şirketler için kısa dönemde iyi olmayacaktır. Bununla birlikte, eğer yabancı yatırımların akıllıca denetimi bir ülkenin üretken kapasitelerini, bu tür bir denetim olmaksızın gerçekleşebilecek olandan çok daha hızla ve daha yüksek seviyede inşa etmesine imkân sağlıyorsa; bu durum, yabancı yatırımcılara daha yüksek refaha ve daha üretken girdilere (örneğin becerili işgücü ve iyi altyapı) sahip olan bir yatırım ortamı sunarak, uzun dönemde yarar sağlayacaktır. Finlandiya ve Kore bunun en iyi örnekleridir. Kısmen yabancı yatırımların akıllıca denetimi sayesinde bu ülkeler; daha zengin, daha eğitimli ve teknolojik yönden çok daha dinamik oldular ve dolayısıyla bu tür denetimler olmaksızın mümkün olamayacak ölçüde daha çekici yatırım yerleri haline geldiler.

Yabancı yatırım iktisadî kalkınmaya katkı sağlayabilir; fakat sadece uzun dönemli bir kalkınma stratejinin bir parçası olarak gündeme geldiğinde. Politikalar yabancı yatırımın uzun dönemde büyük potansiyeli olan yerli üreticileri yok etmeyeceği ve ayrıca yabancı şirketlerin sahip oldukları ileri teknolojileri ve yönetsel becerileri yerli işletmelere mümkün olan azami ölçüde transfer etmelerini temin edecek biçimde tasarlanmalıdırlar. Singapur ve İrlanda gibi bazı ülkeler, yabancı sermayeye özellikle de yabancı

ement, National Development Strategy Policy Guidance Note, United Nations DESA (Department of Economic and Social Affairs) ve UNDP (United Nations Development Program), Çerçeve yazı 15.

doğrudan yatırımlara aktif biçimde kur yaparak başarılı olabilirler; olmuşlardır da. Fakat daha çok sayıda ülke yabancı doğrudan yatırımlar dâhil, yabancı sermayeli yatırımı daha aktif biçimde denetlediklerinde daha başarılı olacaklardır. Olmuşlardır da. Kötü Samiriyeliler'in gelişmekte olan ülkelerde bu tür denetimlerin yapılmasını imkânsız hâle getirme girişimlerinin, bu ülkelerin iktisadî kalkınmalarına katkı sağlaması bir yana bu yöndeki çabaları engellemesi daha çok muhtemeldir.

5.

İnsan insanı sömürür

Özel girişim iyi, kamu girişimi kötü mü?

20. yüzyılın bilgili ve derin düşünürlerinden John Kenneth Galbraith bir keresinde şu ünlenmiş sözleri söylemişti: 'Kapitalizmde insan insanı sömürür; komünizmde tam tersidir.' Galbraith bu sözüyle kapitalizm ve komünizm arasında hiçbir fark bulunmadığını ileri sürmüyordu; hattâ bunu iddia edecek son kişiydi. O, modern kapitalizmi solcu olmadan eleştirenlerin en önde gelenleri arasındaydı. Galbraith, komünizmin söz verdiği eşitlikçi toplumu inşa etmedeki başarısızlığının pekçok kişide yarattığı derin hayal kırıklığını ifade ediyordu.

Komünist hareketin en önemli amacı, 19. yüzyıldaki yükselişinden bu yana, 'üretim araçları' (fabrikalar ve makinalar) üzerindeki özel mülkiyetin kaldırılmasıydı. Komünistlerin özel mülkiyeti, niçin kapitalizmdeki paylaşım adaletsizliğinin nihaî kaynağı olarak gördüklerini anlamak kolaydır. Fakat komünistler özel mülkiyeti, ekonomideki verimsizliğin sebebi olarak da görmüş ve piyasanın 'müsrif' anarşisinin sebebi olduğuna inanmışlardır. Komünistler, gereğinden fazla kapitalistin, rakiplerinin yatırım planlarından habersiz oluşları sebebiyle; aynı şeyleri üretmek için rutin yatırımlar yaptıklarını ileri sürerler. Sonuçta, aşırı üretim ortaya çıkar ve bu sürece dâhil olan bazı işletmeler; makinalarının bir kısmını hurdaya çıkarıp, istihdamı mümkün olan işçileri âtıl bırakır ve iflas ederler. Eğer farklı kapitalistlerin kararları, rasyonel merkezî planlamayla önceden koordine edilebilse, bu sürecin yarattığı israf ortadan kalkacaktır. Komünistlere göre – en önde gelen komünist teorisyen Karl Marx'ın ifade ettiği gi-

bi –, kapitalist firmaların kendileri her şeyden öte, anarşik piyasa deniziyle çevrelenen planlama adalarıdır. Dolayısıyla komünistler, özel mülkiyetin kaldırılması hâlinde ekonominin tek bir firma gibi işletilebileceğine ve daha etkin biçimde yönetilebileceğine inanırlar.

İşletmelerin devlet mülkiyetinde bulunduğu yapıya dayanan merkezî planlama ekonomisi, maalesef çok kötü performans sergilemiştir. Komünistler kısıtlanmamış rekabetin toplumsal israfa yol açacağını söylemekte haklı olabilirlerdi. Fakat rekabeti, merkezî planlama ve her alandaki devlet mülkiyeti vasıtasıyla tamamen baskı altına almanın kendisi de ekonomik dinamizmi yok ederek çok büyük maliyetlerle sonuçlandı. Komünizmde rekabetin yokluğu ve yukarıdan aşağıya aşırı denetim konformizmi, bürokrasiyi ve çürümeyi de besledi.

Bugün çok az sayıda kişi komünizmin bir ekonomik sistem olarak başarısız olduğu görüşüne karşı çıkacaktır. Fakat bu sonuçtan hareketle; devlet mülkiyetindeki kamu iktisadî teşebbüslerinin (KİT'ler) veya kamu girişimlerinin işlemediği önermesine geçmek, çok büyük bir mantık hatâsıdır. Bu yaklaşım 1980'lerin başında İngiltere'de Margaret Thatcher'ın öncü özelleştirme programını takip eden dönemde popülerleşti ve 1990'larda eski komünist ülkelerin 'dönüşümü' esnasında yarı-dinsel bir itikat statüsü kazandı. Bir süre tüm eski komünist dünya, George Orwell'in komünizmin büyük hicvi Hayvan Çiftliği'ndeki insan-karşıtı sloganı 'dört ayak iyi, iki ayak kötü'yü hatırlatan bu mantrayla hipnotize olmuş gibiydi: 'Özel iyi, kamu kötü'. KİT'lerin özelleştirilmesi de Kötü Samiriyeliler'in geçen çeyrek asırda pekçok gelişmekte olan ülkeye empoze ettikleri neoliberal gündemin merkezînde yer alıyordu.

Devlet mülkiyeti tetkik altında

Kötü Samiriyeliler niçin devlet mülkiyetindeki girişimlerin özelleştirilmesinin gerektiğini düşünürler? KİT karşıtı tezin merkezinde basit, fakat güçlü bir düşünce bulunmaktadır. Bu, insanların kendilerine ait olmayan şeylere tam manasıyla özen göster-

meyecekleri düşüncesidir. Bu düşüncenin doğrulanışına hergün şahit oluruz. Sabah saat 11'de üçüncü çay molasını veren tamirciniz eğer kendi ısıtıcısını onarıyor olsaydı, aynısını yapıp yapmayacağını merak etmeye başlarsınız. Parklarda sağa sola çöp atanların çoğunun, bunu kendi bahçelerinde asla yapmayacaklarını biliyorsunuz. Kişilerin kendilerine ait şeylere azamî özeni gösterirken, kendilerine ait olmayan şeyleri hırpalaması insan doğasında varmış gibi görünür. Dolayısıyla devlet mülkiyetine karşı olanlar tarafından, eğer şeyler (işletmeler dâhil) üzerindeki mülkiyet veya mülkiyet haklarının birilerince en verimli biçimde kullanılmasını isteniyorsa, mülkiyetin o kişilere verilmesi gerektiği ileri sürülür.[1]

Mülkiyet, mal sahibine kendi malı üzerinde iki önemli hak sağlar. Birincisi, malın elden çıkarılma hakkıdır. İkincisi, malın kullanımından elde edilen kârı isteme hakkıdır. Tanımı gereği kâr, mal sahibinin malın üretken biçimde kullanılabilmesi için satın aldığı tüm girdilere (örneğin, hammaddeler, emek ve fabrikasında kullandığı diğer girdiler) yaptığı harcamalardan sonra kendisine kalan tutardır, dolayısıyla kârı isteme hakkı 'artığı isteme hakkı' diye bilinir. Buradaki sorun şudur: Eğer mal sahibi, artığı isteyebiliyorsa, kârın tutarı, belirli ödemelerin yapıldığı girdi tedarikçilerini ilgilendirmez.

Devlet mülkiyetindeki girişimler tanım gereği, bu firmaları işletmek için profesyonel kişileri belirli bir ücret karşılığında işe alan ve ülkedeki tüm yurttaşlar tarafından birlikte sahip olunan varlıklardır. Firmanın sahibi olarak, artığı isteme hakkının yurttaşlarda bulunduğu dikkate alındığında, işe alınan yöneticiler çalıştıkları işletmenin kârlılığını umursamazlar. Elbette yurttaşlar, işe

---

[1] Mülkiyet haklarının önemini vurgulayan pek çok kişi tarafından sorgulanmaksızın varsayıldığı gibi, mülkiyet haklarının mutlaka *özel-bireysel* mülkiyet hakları olması gerekmez. İyi işleyen pek çok *ortak* mülkiyet hakları da vardır. Tüm dünyada birçok kırsal toplulukta, ortak kaynakların (örneğin, ormanlar, balıkçılık alanları) etkili bir şekilde kullanımını düzenleyerek aşırı tüketimini önleyen ortak mülkiyet hakları bulunmaktadır. Daha modern bir örnek, Linux gibi açık kaynak kodlu bilgisayar yazılımlarıdır. Bu yazılımların kullanıcıları yazılımı geliştirmeye teşvik edilirler; ancak geliştirilmiş ürünü kendi kişisel çıkarları için kullanmaları yasaktır.

alınan yöneticilerin yani kendi vekillerinin ücretlerini, KİT'lerin kârlılığıyla ilişkilendirir ve böylece işe özen göstermelerini sağlayabilirler. Fakat bu tür teşvik sistemlerinin tasarımı son derece zordur. Bunun sebebi, iş sahipleri ile vekilleri arasında çok büyük bir bilgi farkı bulunmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin tutulan yönetici, elinden geleni yaptığı hâlde kendi kontrolünün ötesindeki faktörler sebebiyle, işlerin ters gittiğini söylediğinde; iş sahibi onun yalan söylediğini ispatlamakta büyük güçlük çekecektir. İş sahibinin tayin ettiği vekilin davranışını kontrol etmedeki güçlük 'asil-vekil sorunu'; bu duruma bağlı olarak ortaya çıkan maliyet (yani, kötü yönetim sebebiyle kârın düşüşü) ise 'vekâlet maliyeti' diye bilinir. Asil-vekil sorunu KİT-karşıtı neoliberal tezin merkezînde yer alır.

Fakat bu, devlet mülkiyetindeki işletmelerin etkin olmayışının tek sebebi değildir. Teorik olarak kamu teşebbüslerine sahip olsalar da, yurttaşların işe alınan yöneticileri gereğince denetleyerek kendi varlıklarına (söz konusu teşebbüslere) özen göstermelerini sağlamak için yeterli motivasyonları yoktur. Sorun şuradadır: Kârlılık, KİT yöneticilerinin bazı yurttaşlar tarafından gereği gibi denetlenmesinin sonucunda artacaktır. Ancak, bu tür denetimlerin maliyetleri (örneğin, şirket hesaplarının incelenmesi veya ilgili devlet kurumlarının herhangi bir soruna karşı uyarılması için harcanan zaman ve enerji) sadece bu işe girişen yurttaşlar tarafından karşılanacağı hâlde, yararları her yurttaş tarafından paylaşılacaktır. Sonuçta, herkesin tercih edeceği davranış tarzı, kamu işletmelerinin yöneticilerini denetlemeyi tamamen bırakmak ve diğerlerinin çabalarından 'bedavaya faydalanmak' olacaktır. Fakat eğer, herkes bedavacı olursa, yöneticileri kimse denetlemeyecek ve sonuç bu işletmelerin kötü performans sergilemesi olacaktır. Okuyucu 'bedavacı sorunu'nun ne anlama geldiğini, eğer kendi ülkesinin hukuken sahiplerinden biri olduğu herhangi bir KİT'in performansını ne kadar sık denetlediğini (neredeyse kesinlikle asla) hatırlarsa hemen anlayacaktır.

Devlet mülkiyetindeki işletmelere karşı ileri sürülen ve 'gevşek bütçe kısıtı' sorunu diye bilinen bir tez daha mevcuttur. Bu teze göre, KİT'ler devletin bir parçası olarak zarar ettikleri ya da if-

las riskine maruz kaldıkları takdirde, genellikle devletten ilâve finansman temin edebilirler. Bu yolla, bu teşebbüslerin kendi bütçelerindeki sınırlılıklar katı değilmişçesine veya 'gevşekmişçesine' davranabildikleri ve savsak bir yönetimle yollarına devam edebildikleri ileri sürülür. Gevşek bütçe kısıtı teorisi, ilk olarak ünlü Macar iktisatçı Janos Kornai tarafından komünist merkezî planlamayla yönetilen devlet mülkiyetindeki işletmelerin davranışlarını açıklamak için geliştirilmiştir. Ancak teori, kapitalist ekonomilerdeki benzer işletmelere de uygulanabilir. Hindistan'ın asla iflas etmeyen 'hasta işletmeleri', devlet-mülkiyetindeki işletmelerle ilgili gevşek bütçe kısıtı sorununun en sık anılan örneğidir.[2]

Devlete karşı özel

Dolayısıyla, devlet mülkiyetindeki işletmeler veya kamu mülkiyeti konusunda ileri sürülen tez, çok güçlü görünmektedir. Kamu işletmelerinin hukukî sahipleri olmalarına karşın yurttaşların; kendileri adına bu teşebbüsleri işletmek üzere işe alınan vekilleri denetlemeye ne güçleri ne de istekleri vardır. Vekillerin davranışı hakkında asillerin sahip oldukları bilginin esastan yetersiz oluşu ve asillerin kendi aralarındaki bedavacılık sorunu sebebiy-

[2] Hakikâten, gevşek bütçe kısıtlaması mülkiyet yapısının doğasından kaynaklanan bir sorun değildir. İhtiyaç duyulan tek şey gevşek yönetimi cezalandırmak için işi sıkı tutmaktır. Bu devlet mülkiyeti altında da yapılabilir. Ayrıca, yalnız gevşek bütçe kısıtlamaları, işletmelerin yöneticilerini tembelleştiren tek unsur değildir. Niçin? Eğer profesyonel yöneticiler (işlettikleri kuruluşun bir KİT veya özel bir girişim oluşuna bakılmaksızın), kötü yönetimleri için şiddetle cezalandırılacaklarını (maaş kesintisiyle ya da işlerini kaybederek) biliyor olsalar; firmalarını kötü yönetmek (bilinen asil-vekil sorununun açığa çıkmasına imkân tanıyarak) için saikleri kalmayacaktır. Eğer kötü yönetimleri sebebiyle cezalandırılırlarsa, şirketlerinin devlet desteği sayesinde kurtarılacağı gerçeğinin onlar için bir anlamı kalmayacaktır. Dolayısıyla, gevşek bütçe kısıtı mülkiyet yapısı sebebiyle bir KİT için daha geçerli olsa dahi; sorunun kaynağı, gevşek bütçe kısıtından daha çok KİT yöneticilerinin saiklerindedir. Eğer bu durum geçerliyse, özelleştirme ilgili işletmelerin performansını değiştirmeyecektir. Daha fazla ayrıntı için, bkz. H-J. Chang (2000), 'The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis', *World Development*, vol. 28, no. 4.

le, asillerin (yurttaşların) vekilleri, kâr maksimizasyonuna sevketmeleri zaten imkânsızken; vekiller (yöneticiler) de işletmelerin kârlarını azamiye çıkarmazlar. Hepsinin ötesinde devlet mülkiyetinin mevcudiyeti; işletmelerin, verimliliklerini artırarak hayatta kalmak yerine, siyasî lobicilikle hayatta kalmalarını mümkün kılar.

Ancak işletmelerin devlet mülkiyeti konusunda ileri sürülen bu üç tezin tümü, gerçekte büyük özel sektör firmalarına da uygulanabilir. Asil-vekil ve bedavacılık sorunları, pekçok büyük özel sektör firmasını da etkilemektedir. Bazı büyük şirketler hâlâ (çoğunluğu elinde tutan) hissedârları tarafından yönetilmekle birlikte (örneğin, BMW, Peugeot); bu şirketlerin çoğu, mülkiyetin çok sayıda ortak arasında dağılmış olması sebebiyle profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Eğer bir özel şirket, ücretli yöneticiler tarafından yönetiliyorsa ve çok sayıdaki şirket ortağı, şirket payının önemli bir kısmına sadece gayet küçük hisseler aracılığıyla sahip olmuşlarsa; bu şirkette devlet mülkiyetindeki girişimlerle aynı türden sorunlara maruz kalacaktır. Ortaklar tek başlarına ücretli yöneticileri denetlemek konusunda yeterli saike sahip olmazlarken (bedavacılık sorunu); ücretli yöneticiler de (KİT'lerdeki yöneticilere benzer şekilde) optimalin altındaki yönetim performanslarının üstünde gayret gösterme saikine sahip olmayacaklardır (asil-vekil sorunu).

Siyaseten hâsıl olan gevşek bütçe kısıtlarına gelince; bu sorunlar da sadece KİT'lere özgü değillerdir. Eğer siyaseten önemlilerse (örneğin, silâh ya da sağlık gibi siyasî yönden hassas endüstrilerde faaliyeti bulunan büyük işverenler ya da işletmeler), özel firmalar da sübvansiyon almayı ve hattâ devlet tarafından kurtarılmayı bekleyebilirler. II. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında, pek çok Avrupa ülkesindeki çok sayıda büyük özel şirket, malî durumları iyi olmadığı için devletleştirilmişlerdir. İngiltere'nin 1960'lı ve 1970'li yıllarda endüstriyel bakımdan gerilemesi, hem İşçi Partisi ve hem de Muhafazakâr Parti hükümetlerini önemli firmaları devletleştirmeye sevketmiştir (1971'de Muhafazakâr Parti yönetiminde Rolls Royce, 1967'de British Steel, 1977'de British Leyland ve yine 1977'de İşçi Partisi'nin yönetiminde

British Aerospace). Başka bir örnek ele alındığında, Yunanistan ekonomisi 1983 ile 1987 arasında zor bir dönemden geçerken, iflas etmek üzere olan 43 özel sektör firması devletleştirilmiştir.[3] Buna karşılık devlet mülkiyetindeki işletmeler, piyasa güçlerinden tamamen yalıtılmış değillerdir. Dünyadaki pek çok kamu teşebbüsü, kötü performans sebebiyle kapatılmış ve yöneticileri işten atılmışlardır. Bunlar özel sektördeki kurumsal iflaslarla ve devralmalara karşılık gelen şeylerdir.

Özel firmalar eğer yeterince önemlilerse, gevşek bütçe kısıtlarının avantajlarından yararlanabileceklerini bilir ve bu fırsatı sonuna kadar kullanmak konusunda çekingen davranmazlar. Yabancı bir bankacının 1980'lerin ortasındaki Üçüncü Dünya Borç Krizi esnasında *Wall Street Journal*'a söylediği gibi 'Biz yabancı bankacılar, dışarıda para kazanırken serbest piyasa yanlısıyızdır ve para kaybetmek üzereyken devlete inanırız'.[4]

Gerçekten de büyük özel sektör firmalarına yönelik pek çok kurtarma operasyonu, serbest piyasacılığıyla övünen hükümetler tarafından gerçekleştirilmiştir. 1970'lerin sonunda iflas eden İsveç gemi inşa endüstrisi; ülkenin 44 yıl içinde iktidara gelebilen ilk sağ-kanat hükümeti tarafından – üstelik bu hükümet devleti küçültme vaadiyle işbaşına gelmesine rağmen – devletleştirme yoluyla kurtarılmıştır. 1980'lerin başlarında, başı belâdaki Amerikan otomobil üreticisi Chrysler, neoliberal piyasa reformlarının o dönemdeki öncülüğünü üstlenen Ronald Reagan başkanlığındaki Cumhuriyetçi yönetim tarafından kurtarılmıştır. Vaktinden önce ve beceriksizce tasarlanan neoliberal finansal liberalizasyonun ardından 1982'de, finansal krizle karşı karşıya kalındığında Şili hükümeti, tüm bankacılık sektörünü kamunun parasıyla kurtarmıştır. Bu hükümet, serbest piyasayı ve özel mülkiyeti savunmak adına kanlı bir darbeyle iktidara el koyan General Pinochet'nin hükümetidir.

---

[3] T. Georgakopolous, K. Prodromidis, ve J. Loizides (1987),'Public Enterprises in Greece', *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 58, no. 4.

[4] *The Wall Street Journal*, 24 Mayıs 1985, izleyen kaynakta atıf yapılmıştır: J. Roddick (1988), *The Dance of the Millions: Latin America and the Debt Crisis* (Latin America Bureau, Londra), s. 109.

Bundan başka, devlet mülkiyetindeki teşebbüslere karşı ileri sürülen neoliberal tez, gerçek hayatta iyi işleyen çok sayıdaki KİT'i göz ardı etmektedir. Bunların çoğu hakikâten dünya çapında firmalardır. Önde gelen bazı KİT'ler hakkında sizi bilgilendireyim.

Devlet mülkiyetindeki başarı öyküleri

Singapur Havayolları dünyadaki en saygın havayolu şirketlerinden biridir. Genellikle dünyanın en beğenilen havayolu şirketi olarak seçilir, etkindir ve dostçadır. Pek çok benzerinden farklı olarak 35 yıllık tarihi boyunca hiç zarar etmemiştir.

Bu şirket, bir devlet teşebbüsüdür ve şirketin % 57'si, tek sahibi Singapur Maliye Bakanlığı olan Temasek holding adlı şirket tarafından kontrol edilmektedir. Temasek Holding, DBŞ'ler (devlete bağlı şirketler) diye anılan diğer bir dizi hayli etkin ve kârlı işletmede de kontrol hissesine* sahiptir. DBŞ'ler sadece telekom, enerji ve ulaştırma gibi kamusal hizmet alanlarında faaliyette bulunmazlar. Bunların yanı sıra, diğer pekçok ülkede, özel sektörün sahip olduğu yarı-iletkenler, gemi yapımı, mühendislik, denizyolu taşımacılığı ve bankacılık gibi alanlarda da faaliyet gösterirler.[5]

---

* Bir şirketin kontrol hissesinin ne şekilde tanımlanacağına dair genel bir kanı mevcut değildir. Hissedarlık yapısına bağlı olarak % 15 kadar az bir hisseye sahip olunması bile şirket ortağına etkili kontrol gücü verebilir. Fakat genellikle % 30 civarında pay sahipliğinin kontrol hissesi olduğu düşünülür.

[5] Temasek Holding izleyen şirketlerin çoğunluk hissesine sahiptir (faaliyet alanları ve hisse oranları parantez içinde gösterilmiştir): Singapore Power (elektrik ve gaz – % 100), PSA International (limanlar – % 100), Neptune Orient Lines (gemicilik – % 67), Chartered Semiconductor Manufacturing (yarı-iletkenler – % 60), SingTel (telekomünikasyon – % 56), SMRT (demiryolu, otobüs ve taksi hizmetleri – % 55), Singapore Technologies Engineering (mühendislik – % 55), SembCorp Industries (mühendislik – % 51). Temasek Holding ayrıca izleyen şirketlerin de kontrol hissesine sahiptir: SembCorp Marine (gemi yapımı – % 32) ve DBS (Singapur'daki en büyük banka – % 28). See H-J. Chang (2006), *Public Investment Management*, National Development Strategy Policy Guidance Note, United Nations DESA (Department of Economic and Social Affairs) and UNDP (United Nations Development Program), Box 1.

Ayrıca Singapur hükümeti, belirli kritik malları ve hizmetleri teminle görevli, Kanunî Kurullar olarak adlandırılan kurumları kullanır. Ülkede, arazinin neredeyse tamamı devlete aittir ve konut ihtiyacının yaklaşık % 85'i Konut ve Kalkınma Kurulu tarafından karşılanmaktadır. Ekonomik Kalkınma Kurulu endüstriyel bölgeler geliştirir, yeni firmalar kurar ve ticarî danışmanlık hizmetleri sunar.

Ulusal üretime katkısı bakımından değerlendirildiğinde, Singapur'un KİT sektörü Kore'dekinin iki katıdır. Toplam ulusal yatırım bakımından değerlendirildiğinde, Kore'dekinin yaklaşık üç katıdır.[6] Kore'nin KİT sektörü ise ulusal gelir içindeki payı bakımından, Arjantin'dekinin iki katı, Filipinler'dekinin beş katı büyüklüğündedir.[7] Oysa yaygın şekilde, Kore ve Singapur özel sektör güdümündeki ekonomik kalkınmanın başarı hikâyeleri olarak alkışlanırken, Arjantin ve Filipinler'in devletin aşırı büyümesi sebebiyle başarısız olduklarına inanılır.

Kore başarılı bir kamu teşebbüsünün çarpıcı bir örneğini, çelik üreticisi (şimdi özelleştirilmiş olan) POSCO'nun (Pohang Iron and Steel Company – *Pohang Demir ve Çelik Şirketi*) formuyla da verir.[8] Kore hükümeti 1960'ların sonunda ilk modern çelik fabrikasını inşa etmek üzere, Dünya Bankası'na bir kredi müracaatında bulunmuştur. Banka bu başvuruyu, projenin eko-

---

[6] KİT'ler konusunda iyi bilinen bir Dünya Bankası (World Bank) raporuna göre, çalışmaya konu olan 40 gelişmekte olan ülkede 1978-1991 döneminde KİT sektörünün GSMH içindeki payı ortalama % 10,7'dir. Aynı oran Kore için % 9,9'dur. Bkz. World Bank (1995), ***Bureaucrats in Business*** (Oxford University Press, New York), Tablo A.1. Maalesef, Dünya Bankası raporunda Singapur hakkında veri yoktur. Bununla birlikte Singapur Hükümeti'nin İstatistik Bölümü, 1998 yılında DBŞ sektörünün GSMH içindeki payının % 12,9 olduğunu; buna, DBŞ-dışı kamu sektörünün (Kanuni Kurullar gibi) % 8,9'luk payı da eklenince bu oranın toplamda % 21,8 olduğunu tahmin etmektedir. İstatistik Bölümü DBŞ kapsamındaki şirketleri devletin % 20 ya da daha yüksek bir oranda ortak olduğu şirketler olarak tanımlamaktadır. Kaynaklar için, bkz. Chang (2006), Çerçeve Yazı 1.

[7] İzleyen kaynağa göre 1978-1991 döneminde KİT sektörünün GSMH içindeki payı Arjantin'de % 4,7; Filipinler'de % 1,9'dur: World Bank (1995), Tablo A.1,

[8] POSCO hakkında daha fazla ayrıntı için, bkz. Chang, (2006), Çerçeve Yazı 2.

nomik olmadığı gerekçesiyle reddetmiştir. Bu makûl olmayan bir karar değildi. O dönemde ülkenin en büyük ihracat kalemleri balık, ucuz konfeksiyon ürünleri, peruk ve kontraplaktı. Kore iki temel hammadde (demir ve taşkömürü) rezervinden yoksundu. Ayrıca, Soğuk Savaş sebebiyle bunları, komşusu komünist Çin'den ithal etmesi mümkün değildi. Bu hammaddelerin bir hayli uzakta olan Avustralya'dan getirilmeleri gerekiyordu. Ayrıca, tüm bunların üstüne, Kore hükümeti bu girişimi bir KİT olarak işletmeyi önermişti. Bir felâket için, daha mükemmel bir öneri nasıl mümkün olabilir? Oysa projesi Japon bankaları tarafından finanse edilen şirket, 1973'te üretime başladıktan sonraki on yıl içinde gezegenin üzerindeki en etkin çelik üreticilerinden biri oldu ve şimdi dünyanın en büyük üçüncü çelik üreticisi konumunda.

Tayvan'ın devlet mülkiyetindeki işletmeler konusundaki tecrübesi daha da sıra dışıdır.[9] Ülkenin resmî iktisadî ideolojisi, Tayvan'ın ekonomik mucizesini hayata geçiren Milliyetçi Parti'nin (*Kuomintang*) kurucusu Dr Sun Yat-Sen tarafından ortaya konulan 'Üç Kişinin İlkeleri'ne dayanır.[10] Bu ilkeler, temel sanayi dallarının devlete ait olmasını şart koşar. Bu doğrultuda, Tayvan'ın çok geniş bir KİT sektörü mevcuttur. 1960'lar ve 1970'ler boyunca bu sektör, ulusal üretimin %16'sından fazlasını karşılamıştır. Az sayıda devlet işletmesi, 1996'dan önce özelleştirilmiştir. 1996 yılında devlet mülkiyetindeki pek çok teşebbüsten on sekizinin 'özelleştirilmesinden' sonra bile Tayvan hükümeti hâlâ, özelleştirilen bu teşebbüslerde kontrol hisselerini (ortalama % 35,5) elinde tutmakta ve bunların yönetim kurulu üyelerinin % 60'ını kendisi atamaktadır. Tayvan'ın stratejisi, iyi bir ekonomik çevre yaratarak (en önemlisi kamu teşebbüsleri üzerinden ucuz ve yüksek kalitede girdi teminini vasıtasıyla), özel sektöre imkân sağlamak ve özelleştirme konusunu çok fazla dert etmemek olmuştur.

Ekonomik üstünlüğünün son otuz yılında Çin, Tayvan'ınkine

[9] Chang (2006), Çerçeve Yazı 3.

[10] Sözü edilen bu üç ilke şunlardır: *Minzu* (milliyetçilik) *minquan* (halkın gücü veya demokrasi) ve *minsheng* (halkın geçimi).

benzeyen bir strateji izlemiştir. Maoist komünizm döneminde, Çin'deki tüm sınaî teşebbüsler devlet mülkiyetinde tutulmuştur. Bugün Çin'in KİT sektörü ülkenin endüstriyel üretiminin yaklaşık % 40'ını karşılamaktadır.[11] Ekonomik reform sürecinin son otuz yılında, devlet mülkiyetindeki teşebbüslerden küçük ölçekli olan bazıları, *zhuada fangxiao* (büyüğü tutmak, küçüğün gitmesine izin vermek) sloganıyla özelleştirilmişlerdir. Fakat oransal olarak devlet mülkiyetinin payının düşüşü, esasen özel sektörün büyümesinden kaynaklanmıştır. Ayrıca, Çinliler KKT (kasaba ve köy teşebbüsleri) diye bilinen ve melez bir mülkiyet biçimine dayanan kendine özgü bir teşebbüs tipi yaratmışlardır. Bu teşebbüslere resmen yerel otoriteler sahiptir; fakat genellikle, yerel düzeyde politik güç sahibi kişilerin özel mülkiyetindelermişcesine faaliyette bulunurlar.

Başarılı kamu girişimlerini bulabileceğimiz coğrafya sadece Doğu Asya değildir. Avusturya, Finlandiya, Fransa, Norveç ve İtalya gibi pek çok Avrupa ekonomisinin İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki iktisadî başarısı, en azından 1980'lere kadar, çok geniş KİT sektörleri sayesinde elde edilmiştir. Özellikle Finlandiya'da ve Fransa'da KİT sektörü, teknolojik modernizasyonun öncüsü olmuştur. Finlandiya'da kamu teşebbüsleri ormancılık, madencilik, çelik, ulaştırma ekipmanları, kâğıt makinaları ve kimya endüstrilerinde teknolojik modernizasyona liderlik etmişlerdir.[12] Fin hükümeti yakın zamandaki özelleştirilmelerden sonra bile, bu işletmelerin sadece birkaçında kontrol hissesini bırakmıştır. Fransa söz konusu olduğunda; Renault (otomobil), Alcatel (telekomünikasyon ekipmanları), St Gobain (cam ve diğer inşaat malzemeleri), Usinor (çelik; şimdi dünyanın en büyük çelik üretici olan Arcelor-Mittal'in bir parçası olan Arcelor ile birleşti), Thomson (elektronik), Thales (savunma elektroniği), Elf Aquitaine (petrol ve gaz), Rhone-Poulenc (ilâç; şimdi Sanofi-Aven-

11 www.economywatch.com/world_economy/china/structure-of-economy.html.

12 Willner (2003), 'Privatisation and State Onwership in Finland', CESifo Working Paper, no. 1012, Ağustos 2003, Ifo Institute for Economic Research, Munich.

tis'in bir parçası olan Aventisi oluşturmak için Alman şirketi Hoechst ile birleşti) gibi bilinen pek çok Fransız markasının geçmişte KİT olduklarını öğrenmek okuyucuyu şaşırtabilir.[13] Bu firmalar 1986 ile 2000 arasındaki bir tarihte özelleştirilmelerine kadar devlet mülkiyetinde, ülkenin teknolojik modernizasyonuna ve sınaî kalkınmasına öncülük etmişlerdir.[14]

İyi performans sergileyen devlet mülkiyetindeki girişimler Latin Amerika'da da mevcuttur. Brezilya'da kamu mülkiyetindeki devlet petrol şirketi Petrobas en ileri teknolojilere sahip olan dünya çapında bir firmadır. Brezilyalı 'bölgesel jet' (kısa menzilli jet uçakları) üreticisi EMBRAER (Empresa Brasileira de Aeronáutica) de devlet mülkiyetinde, dünya çapında bir firma olmuştur. EMBRAER bugün dünyanın en büyük bölgesel jet üreticisidir ve tüm uçak üreticileri dikkate alındığında Airbus ve Boeing'den sonraki en büyük üçüncü üretici konumundadır. Şirket 1994 yılında özelleştirilmekle birlikte, Brezilya hükümeti hâlâ, yabancı ülkelere askerî uçak satışı ve teknoloji transferi içeren işlemler

---

[13] M. Berne ve G Pogorel (2003), 'Privatisation Experiences in France', paper presented at the CESifo Conference on Privatisation Experiences in the EU (AB'de Özelleştirme Tecrübeleri konferansında sunulan tebliğ), Cadenabbia, İtalya, Kasım 2003.

[14] Renault'nun özelleştirme hikâyesi Fransız özelleştirme sürecinin tipik bir örneğidir. Renault 1898'de özel bir şirket olarak kurulmuş; 1945 yılında 'düşmanın bir enstrümanı olduğu' için kamulaştırılmıştır. Şirketin sahibi Louis Renault bir Nazi işbirlikçisiydi. Fransız devleti 1994 yılında şirketin hisselerini satmaya başlamış, ancak % 53'ünü tutmuştur. 1996'da devlet çoğunluk hissedarlığını bırakmış ve elinde tuttuğu hisse oranını % 46'ya düşürmüştür. Ancak, hisselerin % 11'i şirketin internet sitesinde 'istikrarlı bir büyük hissedarlar grubuna' devredilmiştir. Bu çekirdek grupta yer alan hissedarların çoğunluğu, bazıları Fransız devleti tarafından kontrol edilen finansal kurumlardır. O zamandan beri Fransız hükümeti, payını tedricen % 15,3'e düşürmüştür (2005 itibarıyla); ancak yine de tek başına en büyük hissedar olmayı sürdürmektedir. Ayrıca, Fransız hükümetinin payındaki bu azalmanın önemli bir kısmını; Renault hisselerinin % 15'inin 2002 yılında Nissan tarafından satın alınması açıklamaktadır. Nissan, Renault ile 1999 yılında bir ittifak kurmuştur. Renault'nun 1999 yılından bu yana, Nissan'ın kontrol hissesine (ilk aşamada % 35'ini, bugünse % 44'ünü) sahip olması sebebiyle, Fransız devleti fiilen Renault hisselerinin % 30'unu kontrol etmekte ve Renault'da baskın bir güç konumunu muhafaza etmektedir. Bkz. Chang (2006), Çerçeve Yazı 2.

söz konusu olduğunda, kendisine veto hakkı veren 'altın hisse'nin (sermayenin %1'i) sahibidir.[15]

Eğer çok sayıda kamu teşebbüsü mevcutsa, niçin bunları çok nadiren işitiyoruz? Bunun sebebi kısmen gazetecilik yönünden ya da akademik yönden raporlamanın doğasıyla ilişkilidir. Gazeteler savaş, doğal afet, salgın hastalık, açlık, suç, iflas gibi kötü şeyleri bildirme eğilimindedirler. Bu tür olaylara odaklanmak gazeteler için doğal ve gerekliyken, gazetecinin alışkanlığı, kamuya dünyanın mümkün olan en kasvetli görünümünü sunma yönündedir. KİT'ler söz konusu olduğunda, gazeteciler ve akademisyenler bu kuruluşları genellikle, sadece bazı şeyler kötüye gittiğinde (etkin olmayış, yolsuzluk veya ihmâl) incelerler. Başarılı KİT'ler genellikle, 'modern yurttaş'ın hayatındaki huzurlu ve üretken bir günün, başsayfa haberleri arasında yer almamasına benzer şekilde pek az ilgi çekerler.

Kamu mülkiyetindeki girişimlere dair olumlu bilginin nadir oluşunun başka – belki daha önemli – bir sebebi daha vardır. Son yirmi otuz yıllık dönemde neoliberalizmin yükselişi, kamunun nazarında devlet mülkiyetini öylesine rağbet edilmeyen bir noktaya getirmiştir ki başarılı KİT'ler devletle aralarındaki bağı açığa vurmak istemezler. Singapur Havayolları devlet mülkiyetinde olduğu gerçeğini ilân etmez. Renault, POSCO ve EMBRAER (şimdi tümü özelleştirilmiştir), tam olarak saklamak denilemese de dünya çapında firmalar oluşlarının devlet mülkiyeti altında gerçekleştiğini açığa vurmamaya çalışırlar. Kısmî devlet mülkiyeti ise hemen hemen örtbas edilir. Örneğin, Aşağı Saksonya (*Niedersachsen*) eyalet devletinin, Alman otomobil üreticisi Volkswagen'in % 18,6 pay ile en büyük ortağı olduğu çok az bilinir.

Bununla birlikte devlet mülkiyetinin rağbet görmemesi, bütünüyle neoliberal ideolojinin gücünden kaynaklanmaz. Dünyanın çevresinde başarısız pek çok KİT mevcuttur. Başarılı KİT'leri örnek veriyor oluşum, okuyucunun dikkatini başarısız olanlardan saptırmayı amaçlamıyor. Bu örnekler, kamu teşebbüslerinin başarısızlıklarının 'kaçınılmaz' olmadığını ve bu kuruluşların başarı-

---

[15] Chang (2006), Çerçeve Yazı 2.

lı olabilmeleri için özelleştirmenin şart olmadığını göstermek amacıyla verildiler.

Devlet mülkiyeti vakası

KİT'lerin başarısızlığına ilişkin sözü edilen tüm sebeplerin, her zaman aynı ölçüde olmasa da, mülkiyetleri çok sayıda hissedar arasında dağılmış olan büyük özel sektör firmaları için de geçerli olduğunu gösterdim. Örneklerim ayrıca, çok sayıda başarılı kamu girişiminin mevcudiyetini de gösterdi. Fakat bu bile hikâyenin tamamı değildir. İktisat teorisi bazı şartlarda, kamu teşebbüslerinin özel sektör firmalarına üstün geldiğini de gösterir.

Bu tür bir durum, özel sektör yatırımcılarının, belirli bir yatırım sahasına – uzun dönemde başarılı olunabilecek bir alan olsa da – o aşamada çok riskli olduğu düşüncesiyle yatırım yapmadıklarında ortaya çıkar. Eğer daha net biçimde ortaya koymak gerekirse; paranın ortalıkta hızla dolanabilmesi sebebiyle sermaye piyasaları, riskli ve sonuçları uzun dönemde alınabilecek büyük ölçekli projelerden hoşlanmazlar. Bir başka ifadeyle bu piyasalar doğaları gereği, kısa dönemli kazançlara meyillidirler. Eğer, sermaye piyasaları başarılı olma şansı bulunan bir projeyi finanse etmede gereğinden çok ihtiyatlılarsa (bu durum iktisatçılar arasında 'sermaye piyasalarının başarısızlığı' olarak bilinir), devlet bu işi bir KİT kurarak yapabilir.

Sermaye piyasalarının gelişmemiş olduğu ve daha muhafazakâr davrandığı kalkınmanın başlangıç dönemlerinde, sermaye piyasalarının başarısızlığından daha çok söz edilir. Dolayısıyla, ikinci bölümde söz ettiğim gibi tarihsel olarak ülkeler, kendi kalkınma süreçlerinin ilk aşamalarında bu seçeneğe daha sık başvururlar. 18. yüzyılda Büyük Frederick'in yönetimindeki (1740-86) Prusya, tekstil (her şeyden önce keten bezi), metal, silâh, porselen, ipek ve şeker damıtma gibi sanayi dallarında bir dizi 'model fabrika' kurmuştur.[16] 19. yüzyılın sonunda örnek aldığı Prusya'yı taklit eden Meiji Japonyası'nda devlet, bir dizi endüstri kolunda

[16] W. Henderson (1963), *Studies in the Economic Policy of Frederick the Great* (Frank Cass, Londra), s. 136–152.

kendi mülkiyetinde model fabrikalar tesis etmiştir. Bunlar; gemi yapımı, çelik, madencilik, tekstil (pamuk, yün ve ipek) ve silâh alanlarını içine almıştır.[17] Japon hükümeti bu teşebbüsleri, kuruluşlarından kısa süre sonra özelleştirmiştir. Fakat bazıları (özellikle gemi inşa firmaları) özelleştirilmelerinden sonra bile, yoğun biçimde sübvanse edilmişlerdir. Koreli çelik üreticisi POSCO sermeye piyasası başarısızlığı sebebiyle kurulan bir KİT'in daha yakın dönemdeki çarpıcı bir örneğidir. Genel ders açıktır: Kamu girişimleri yaygın olarak inanılanın tersine, genellikle kapitalizmin yerine geçmek için değil kapitalizmi başlatmak için kurulmuşlardır.

Devlet mülkiyetindeki teşebbüsler bir 'doğal tekel' söz konusu olduğunda da ideal kuruluşlar olabilirler. Doğal tekel kavramı; teknolojik koşullar sebebiyle, piyasaya en etkin hizmet arzı için tek bir tedarikçinin varlığının zorunlu olduğu duruma işaret eder. Elektrik, su, gaz, demiryolu ve telefon (sabit hatlı) sektörleri doğal tekele örnektirler. Bu endüstrilerde üretimin temel maliyeti dağıtım ağının inşasından kaynaklanır. Dolayısıyla, dağıtım ağının hizmet ettiği müşterilerin sayısı arttığında, sunulan hizmetin birim maliyeti azalacaktır. Tersine her biri kendi – diyelim su – dağıtım ağına sahip olan çok sayıda tedarikçinin varlığı, her bir haneye hizmet sağlanmasının birim maliyetini artıracaktır. Tarihsel olarak, gelişmiş ülkelerdeki bu tür endüstriler genellikle birbiriyle rekabet eden pek çok küçük üreticiyle işe başlamışlar; fakat sonradan geniş bölgesel veya ulusal tekeller biçiminde konsolide edilmişlerdir (ve daha sonra genellikle millileştirilmişlerdir).

Bir doğal tekel söz konusu olduğunda, tüketicilerin gidebileceği başka biri olmadığı için üretici, fiyatı istediği gibi belirleyebilir. Fakat konu, sadece üreticinin tüketiciyi 'sömürmesi' meselesi değildir. Bu durum, tekel konumundaki üreticinin kendisine mâl edemeyeceği bir toplumsal zarara da yol açar. Bu türde bir

[17] Bkz. T. Smith (1955), *Political Change and Industrial Development in Japan: Government Enterprise, 1868–1880* (Stanford University Press, Stanford) ve daha fazla ayrıntı için: G. C. Allen (1981), *A Short Economic History of Modern Japan*, 4'üncü basım (Macmillan, Londra ve Basingstoke).

zarar, teknik jargonda 'dağıtımdan kaynaklanan refah kaybı' (*allocative deadweight loss*) diye bilinir.* Bu durumda, sorgulanan alandaki faaliyetin devlet tarafından üstlenilip işletilmesi, toplumsal yönden optimal düzeyde üretimi iktisaden daha etkin kılabilir.

Hükümetin devlet mülkiyetindeki işletmeler kurmasının üçüncü sebebi, vatandaşlar arasındaki eşitlik konusudur. Örneğin, eğer özel sektör firmalarına bırakılırsa uzak yerlerde yaşayanların posta, su veya ulaşım gibi hizmetlere erişimi mümkün olmayabilir. İsviçre'nin merkezden uzak dağlık bölgelerine bir mektubun teslim edilmesi, Cenevre'deki bir adrese teslim edilmesinden çok daha maliyetlidir. Eğer mektubu teslim eden firma sadece kârla ilgileniyorsa, dağlık bölgelere mektup dağıtımının fiyatını yükseltecek; böylelikle o bölgede yaşayanları posta hizmetini daha az kullanmaya zorlayacak veya hizmetin sunumunu bütünüyle durduracaktır. Eğer söz konusu hizmet, her yurttaşın hakkı olan hayatî bir hizmet ise hükümet bu faaliyeti bir kamu teşebbüsü aracılığıyla, bu süreçte zarar etse bile, kendisi üstlenmeye karar verebilir.

Kamu iktisadî teşebbüslerinin kurulması için yukarıda sıralanan sebeplerin tümü, bazı devlet denetimi veya bir vergi-ve-sübvansiyon programı birleşimleri altında ele alınabilir ve alınmıştır da. Örneğin hükümet bir özel sektör firmasının üstlendiği, ülkenin ekonomik kalkınmasına faydalı olabilecek fakat sermaye pi-

---

* Tam bir açıklama bir dereceye kadar teknik olsa da bu konunun özü şudur: Rekabetçi bir piyasada, rakiplerden birinin daima; fiyatın daha da aşağıya çekilmesi bir zarara yol açıncaya kadar fiyatı düşürmesinin mümkün olması sebebiyle, üreticilerin fiyatı belirleme gücü yoktur. Fakat tekel konumundaki firma üretim miktarını değiştirerek istediği fiyata karar verebilir. Böylelikle bu firma kendi kârını azamiye çıkarabildiği miktara kadar üretim yapacaktır. Bu üretim düzeyi normal şartlar altında, sosyal yönden optimal düzeyin altındadır ve bu noktada bir tüketicinin ödemek isteyeceği azami fiyat ile üreticinin zarara uğramamak için istediği asgari fiyat eşit olacaktır. Üretilen miktar sosyal yönden optimal düzeyin altında olduğunda; bunun anlamı üreticinin istediği asgari fiyattan daha fazlasını ödemeye hazır, fakat tekelci firmanın kârını azamiye çıkarabildiği fiyata razı olamayan bazı tüketicilerin taleplerinin karşılanmaması anlamına gelir. İhmal edilen bu tüketicilerin karşılanmayan bu istekleri, esasen tekelin sosyal maliyetidir.

yasasının finanse etmeye istekli olmadığı riskli ve uzun dönemli bir girişimi finanse edebilir (örneğin, bir devlet bankası üzerinden) veya sübvanse edebilir (vergi gelirinden feragat ederek). Hükümet özel sektör firmalarına doğal tekel mahiyetindeki endüstri alanlarında lisans verebilir ve fakat bu firmaların belirleyebilecekleri fiyatlar ile üretim miktarlarını denetleyebilir. Hükümet özel sektör firmalarına zarurî hizmet alanlarında (örneğin, posta, demiryolları, su) 'herkesin bu hizmetlere erişiminin sağlaması' şartıyla lisans verebilir. Dolayısıyla, KİT'lerin artık gerekli olmadığı düşünülebilir.

Ancak denetim veya sübvansiyon çözümlerinin yönetimi, özellikle gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri için KİT'lerin kurulmasından genellikle daha zordur. Sübvansiyonlar her şeyden evvel vergi geliri gerektirir. Vergi toplamak, nasıl yapılacağı bilinen bir işmiş gibi görünebilir; fakat kolay değildir. Bilgi toplama ve işleme, doğmuş vergilerin tarh- tahakkuk edilmesi ve vergi kaçıranların tespit edilerek cezalandırılması türlü kapasitelere sahip olmayı gerektirir. Tarihin gösterdiği gibi bu tür kapasitelerin geliştirilmesi, günümüzün zengin ülkelerinde bile uzun zaman almıştır.[18] Gelişmekte olan ülkeler, vergi toplamakta ve buna bağlı olarak piyasa aksaklıklarının giderilmesinde sübvansiyonların kullanılması bakımından sınırlı becerilere sahiplerdir. Üçüncü bölümde işaret ettiğim gibi bu güçlük, özellikle hükümet bütçelerinde tarife gelirlerine büyük ölçüde bağımlı olan en fakir ülkeler için, uluslararası ticaretin liberalizasyonu sonrasında, gümrük tarifelerinin indirilmesiyle daha da artmıştır. Geniş kaynaklara sahip olan çok iyi örgütlenmiş düzenleyici otoritelerin bulunduğu zengin ülkelerde bile denetimin gereğince yürütülmesinin kolay olmadığı görülmektedir. 2002'de yeniden devletleştirilmeyle sonuçlanan 1993'teki beceriksiz İngiliz demiryolları özelleştirmesi ve 2001'de Kaliforniya'yı karanlıkta bırakan büyük elektrik kesintisiyle sonuçlanan elektrik endüstrisinin liberalleştirilmesi, sözü edilen başarısızlıkların en önemli örnekleridir.

---

[18] Bkz. H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), s. 101.

Gelişmekte olan ülkeler, düzenleyici mevzuatı gereğince hazırlamakta yeterli kapasiteye sahip değillerdir. Ayrıca, genellikle zengin ülkelerdeki iyi donanımlı dev şirketlerin iştirakleri ya da ortak girişimleri olan denetime konu şirketlerin hukukî manevralarıyla ve siyasî lobicilik faaliyetleriyle baş edemezler. 1997'de Manila'nın neredeyse yarısının su tedarikini üstlenen bir Fransız-Filipin konsorsiyumu olan ve Dünya Bankası'nın bir zamanlar başarılı bir özelleştirme hikâyesi olarak gösterdiği *Maynilad Su Hizmetleri*'nin [Maynilad Water Services] örneği bu bakımdan çok öğreticidir. Orijinal sözleşme hükümlerince resmen izin verilmeyen bir dizi tarife artışını, becerikli lobicilik faaliyetleriyle güvenceye alan Maynilad, denetleyici otorite diğer bir tarife artışına daha izin vermeyince 2002 yılında sözleşmeden çekilmiştir.[19]

Kamu iktisadî teşebbüslerinin kurulması, özellikle vergilendirme ve düzenleme/denetleme kapasiteleri yetersiz olan gelişmekte olan ülkelerde özel sektör tedarikçilerinin sübvansiyonu ve denetimine dayanan bir sistemden, genellikle çok daha pratik bir çözüm sunar. KİT'ler sadece iyi iş görmezler (ve birçok örnekte iş çıkarmışlardır); belirli koşullar altında, özel sektör firmalarından daha üstün de olabilirler.

Özelleştirmenin tuzakları

Belirttiğim gibi, KİT'lerin etkin olmayışı konusunda ileri sürülen tüm sebepler (asil-vekil sorunu, bedavacı sorunu ve gevşek bütçe kısıtı) doğru olsalar da, sadece devlet mülkiyetindeki işletmelere özgü değillerdir. Mülkiyeti çok sayıda hissedâr arasında dağılmış olan büyük özel sektör firmaları da asil-vekil sorunu ile bedavacı sorununu yaşarlar. Dolayısıyla, bu iki alanda mülkiyetin biçimi fark yaratır; fakat ayrım devlet mülkiyeti ve özel mülkiyet arasında değildir. Ayrım esasen yoğunlaşmış mülkiyet ve

[19] T. Kessler ve N. Alexander (2003), 'Assessing the Risks in the Private Provision of Essential Services', Discussion Paper for G-24 Technical Group, Cenevre, İsviçre, Eylül 15–6, 2003. Bu doküman internette izleyen adresten indirilebilir:http://www.unctad.org/en/docs/gdsmdp-bg2420047_en.pdf

dağılmış mülkiyet arasındadır. Gevşek bütçe kısıtı söz konusu olduğunda, devlet mülkiyeti ile özel mülkiyet arasındaki fark daha keskin olmakla birlikte, burada bile mutlak değildir. Gördüğümüz gibi, KİT'ler yönetimlerinin değişmesi ve nihaî tasfiye dâhil, katı bütçe kısıtlarına tâbi olabilecekleri gibi siyasî yönden önem taşıyan özel sektör firmaları da hükümetten mali yardım alabilirler.

KİT'lerin sorunlarının kaynağı tamamen, devlet mülkiyetinin kendisi değilse; mülkiyet statüsünün değiştirilmesi – yani özelleştirme – bu sorunları muhtemelen çözmeyecektir. Daha da ötesi, özelleştirme pek çok tuzağı içinde barındırır.

Üstesinden gelinmesi gereken ilk sorun, satılması *doğru işletmeler*in satılmasıdır. Doğal tekel veya zarurî hizmetleri sağlayan alanlardaki kamu teşebbüslerinin satılması, özellikle devletin denetleyici kapasitesi zayıfsa, kötü bir fikir olacaktır. Fakat konu kamu mülkiyetinin gerekli olmadığı kamu teşebbüslerinin satışına geldiğinde dahi bir ikilem mevcuttur. Hükümet genellikle en başarısız işletmeleri satmak ister ki bunlar kesinlikle potansiyel alıcıların en az ilgisini çekecek olanlardır. Dolayısıyla, başarısız bir KİT'e özel sektörün ilgisini çekebilmek için hükümet, genellikle bu teşebbüse yoğun biçimde yatırım yapmak ya da bu teşebbüsü yeniden yapılandırmak zorundadır. Fakat eğer devlet mülkiyeti altında performans iyileşitirilebiliyorsa; o hâlde, bunu özelleştirmenin ne gereği vardır?[20] Dolayısıyla, özelleştirme yönünde hükümetin kararlılığı olmaksızın, bir kamu teşebbüsünün yeniden yapılandırılması *siyaseten* imkânsız olmadıkça, kamu teşebbüslerinin sorunlarının pek çoğu, bu teşebbüsler özelleştirilmeksizin de çözülebilir.

Ayrıca, özelleştirilen firma *doğru fiyat*a satılmalıdır. Yurttaşların varlıklarının yeddi emini olması sebebiyle doğru fiyata satmak hükümetin görevidir. Eğer hükümet bu varlıkları çok ucuza satarsa, kamu refahını alıcıya transfer eder. Bu dağıtıma ilişkin önem-

[20] Gerçekten de, özelleştirilen işletmelerin genellikle özelleştirmeden önce yeniden yapılanma yoluyla etkinlik artışı sağladıklarına dair kanıtlar mevcuttur. Bu durum yeniden yapılandırmanın özelleştirmeden daha önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bkz. Chang (2006).

li soruları gündeme getirir. Ek olarak, eğer aktarılan refah ülke dışına götürülmüşse, ulusal refahın yitirilmesi söz konusu olacaktır. Alıcının yurt dışında yerleşik olması durumunda, bu sonucun açığa çıkması muhtemeldir. Fakat komünizm sonrası özelleştirmeleri izleyen dönemde, Rus oligarkları örneğinde görüldüğü gibi eğer açık bir sermaye piyasası mevcutsa, ülkenin kendi vatandaşları da parayı yurt dışına götürebilirler.

Doğru fiyatı elde edebilmek için özelleştirme programının *doğru ölçek*te ve *doğru zamanlama* ile hayata geçirilmesi gerekir. Örneğin, eğer bir hükümet görece kısa süre içinde çok sayıda teşebbüsü satmayı denerse, bu durum fiyatları ters yönde etkileyecektir. Bu tür bir 'haraç mezat satış' hükümetin pazarlık gücünü zayıflatır ve buna bağlı olarak, eline geçen tutarı azaltır. Bu 1997'deki finansal krizden sonra bir dizi Asya ülkesinde yaşanan durumdur. Dahası, borsadaki dalgalanmalar dikkate alındığında, sadece borsanın koşulları iyi olduğunda özelleştirme yapılması önemlidir. Bu anlamda, genellikle İMF tarafından üzerinde ısrar edilen ve bazı hükümetlerin gönüllü olarak benimsediği biçimde özelleştirme için bir bitiş tarihi konulması fikri, kötü bir fikirdir. Bu tür bir vâde, hükümeti piyasa koşullarını dikkate almaksızın özelleştirme işlemini tamamlamaya zorlayacaktır.

Kamu teşebbüslerini *doğru alıcılar*a satmak konusu daha da önemlidir. Özelleştirme, ülkenin iktisadî geleceğine katkı sağlayacaksa, kamu teşebbüslerinin uzun dönemde verimliliği artırma becerisine sahip olan birilerine satılması gerekir. Bu hususun dile getirilmesi gereğinin açıkça ortaya koyduğu gibi bu genellikle yapılmaz. Hükümet alıcının söz konusu endüstri dalında başarısını ispatlamış biri olmasını talep etmedikçe (bazı ülkelerin yaptığı gibi), özelleştirmeye konu teşebbüs, bu teşebbüsün yönetiminde başarılı olmaktan ziyade finansal mühendislikte iyi olan birilerine satılabilir.

Ayrıca, KİT'ler genellikle kasıtlı olarak, bu işletmeleri iyi işletme yetkinliği bulunmayan kişilere satılır. Örneğin, komünizmin düşüşünden sonra Rusya'da devlet mülkiyetinde bulunan büyük çapta varlıklar özelleştirme sürecinde yolsuzluk yapılarak yeni 'oligarşi'ye devredilmiştir. Pekçok gelişmekte olan ülkede

özelleştirme sürecinin tâ kendisi, potansiyel satış hâsılasının büyük bölümünün devlet kasasından ziyâde, sürece dâhil olan birkaç kişinin cebine girdiği bir yolsuzluk çemberinin içindedir. Yolsuzluğa bulaşmış devirler, bazen rüşvet vasıtasıyla yasadışı olarak gerçekleştirilebilir. Fakat rüşvet ve yolsuzluklar, örneğin hükümet mensuplarının süreç boyunca taşıdıkları yasal danışman sıfatları nedeniyle aldıkları yüksek bedellerle de mümkündür.

Bu durum, KİT'lerin çok yaygın biçimde yolsuzluğa bulaştıkları iddiası dikkate alındığında ironiktir. Bununla birlikte üzücü olan, KİT'lerdeki yolsuzlukları ortadan kaldırmaya veya kontrol etmeye gücü yetmeyen bir hükümetin, bu kuruluşları özelleştirirken yolsuzluğu önleyecek beceriyi birdenbire geliştiremeyeceği gerçeğidir. Hakikâten, yolsuzluk yapan bürokratların, maliyeti ne olursa olsun özelleştirme yönünde ısrarcı olmak için saikleri mevcuttur. Çünkü özelleştirme, elde ettikleri rüşvetleri kendilerinden sonra yerlerine geçecek olanlarla paylaşmamak ve gelecekteki rüşvet gelirlerinin (örneğin, KİT yöneticilerinin girdi tedarikçilerinden alabilecekleri rüşvetlerin) tamamını ceplerine indirebilmek demektir. Özelleştirmenin her durumda yolsuzlukları azaltmayacağı, özel sektör firmalarının da yolsuzluk yapabilecekleri not edilmelidir (*bkz.*: sekizinci bölüm).

Doğal tekellerin veya zarurî hizmetlerin özelleştirilmesi de, eğer bu işletmeler özelleştirme sonrasında uygun denetim rejimlerine tâbi kılınmazlarsa başarısız olacaktır. Şâyet doğal tekel alanlarındaki KİT'ler söz konusuysa ve özelleştirme işlemi de uygun denetim kanallarından yoksun olan hükümet tarafından icra edilmişse; verimli olmayan fakat (siyaseten) sınırlanmış kamu tekellerinin, verimli olmayan ve sınırlanmamış özel tekellerle yer değiştirmesi sağlanacaktır. Örneğin, Bolivya'da Cochabamba su sisteminin 1999'da Amerikan firması Bechtel'e satışı birdenbire su tarifelerinin üç katına çıkmasıyla sonuçlanmıştır. Bu durum, firmanın yeniden devletleştirilmesiyle sonuçlanan gösterilere sebep olmuştur.[21] Arjantin hükümeti 1990 yılında, yüklenici firma-

---

[21] D. Green (2003), *Silent Revolution – The Rise and Crisis of Market Economics in Latin America* (Monthly Review Press, New York, ve Latin American Bureau, Londra), s. 109.

lara yolların onarımı karşılığında paralı geçiş hasılâtını vermiş ve karayollarını kısmen özelleştirmişti. Tabiî yüklenici firmalar gözde plajlardan birine giden bir yolun kontrolünü el almış ve alternatif yollar üzerine bariyerler koyarak sürücüleri kendi ücret gişelerinden geçmeleri için zorlamışlardı. Bunun üzerine protesto gösterileri yapıldı. Fakat yüklenici firmalar, başka bir otoyoldaki dolandırıcılıktan yakınan yolcuları yıldırmak amacıyla, polisin zaten kendi arkalarında olduğu etkisini yaratmak amacıyla, sahip oldukları gişelerin arakasına sahte bir ekip arabası park etmişlerdir.[22] Bir Dünya Bankası çalışması bile, 1989'da Meksika'daki kamu mülkiyetindeki telefon şirketi Telmex'in özelleştirilmesini yorumlarken şu sonuca ulaşmıştır: 'Telmex'in özelleştirilmesi, 'kullanıcı fiyatı-vergi düzenlemesi' rejimiyle, tüketicileri (dağınık ve organize olmayan bir grup) vergilendirmekle; elde edilen kazancı daha sonra daha iyi tanımlanmış gruplar ([yabancı] ortaklar, çalışanlar ve hükümet) arasında dağıtmakla sonuçlanmıştır.'[23]

Yetersiz düzenleme ve denetim sorunu (düzenleyici açık sorunu) yerel yönetimler düzeyinde özellikle ağırdır. Siyasî adem-i merkezîyetçilik ve 'hizmet sağlayanları halkın ayağına getirmek' adına Dünya Bankası ve dış yardım veren devletler son dönemde, coğrafi bazda KİT'leri daha küçük birimlere bölmek ve böylelikle düzenleme fonksiyonunu yerel otoritelere bırakmak yönünde baskı yapmaktadırlar. Bu yaklaşım kâğıt üstünde çok iyi görünmektedir, fakat aslında genelikle düzenleme ve denetim boşluğuna (*regulatory vacuum*) yol açmaktadır.[24]

Kara kedi, ak kedi

Kamu mülkiyetindeki iktisadî teşebbüslerinin yönetimine ilişkin bu resim karmaşıktır. Kamu mülkiyetinde bulunan iyi teşebbüs-

[22] *Miami Herald*, 3 Mart 1991. Green (2003), s. 107 tarafından atıfta bulunulduğu gibi.

[23] P. Tandon (1992), *World Bank Conference on the Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: Case Studies from Chile, Malaysia, Mexico and the U.K.*, Vol. 1: Mexico, Background, TELMEX, World Bank Country Economics Department, 7 Haziran 1992, s. 6.

[24] Kessler ve Alexander (2003).

ler de, kötü teşebbüsler vardır. Kamu mülkiyeti benzer bir sorun karşısında bile kimi durumda iyi bir çözümken bir başkasında olmayabilir. KİT'lerin peşini bırakmayan pekçok sorun, hisseleri çok sayıda hissedar arasında dağılmış olan büyük özel sektör firmalarını da etkiler. Özelleştirme, bazen işe yarar, fakat özellikle gerekli düzenleyici ve denetleyici kapasiteye sahip olmayan gelişmekte olan ülkelerde, bir felâket reçetesi hâline gelebilir. Özelleştirme, doğru çözüm olduğunda dahi, uygulamada doğru biçimde kotarılması zor olabilir.

Elbette, resmin karmaşık olduğunu söylemek 'her şey mümkün olur' demek değildir. İktisadi teorilerden ve gerçek hayat örneklerinden çıkarabileceğimiz bazı dersler vardır.

Hükümet çok yüksek ölçüde vergilendirme veya düzenleme kapasitesine sahip olmadıkça, doğal tekel konumundaki endüstri dallarında bulunan ve büyük yatırım gerektiren teşebbüsler ve çok riskli endüstrilerdeki teşebbüsler ile temel hizmetleri sağlayan teşebbüsler, KİT formunda muhafaza edilmelilerdir. Diğer her şey aynı kaldığında, sermaye piyasalarının gelişmememiş olmasıyla denetim ve vergilendirme kapasitesinin zayıflığı sebebiyle, KİT'lere duyulan ihtiyaç gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelerdekinden daha fazladır. Siyasî yönden önem taşıyan teşebbüsleri, yaygın hisse satışları yoluyla özelleştirmek kötü KİT performansının gerisindeki sorunları muhtemelen çözmeyecek ve yeni özelleştirilen firma, devlet mülkiyetindeyken yaşıyor olduğu sorunları az ya da çok yaşamaya devam edecektir. Özelleştirme yapılırken doğru işletmeyi, doğru fiyata, doğru alıcıya satmak ve sonrasında da bu işletmeyi doğru denetim rejimine tâbi kılmak için özen gösterilmelidir. Eğer bu yapılmamışsa, doğası gereği devlet mülkiyetine uygun olmayan endüstrilerde bile özelleştirme işe yaramayabilecektir.

KİT'lerin performansı özelleştirme yapılmaksızın da iyileştirilebilir. Yapılabilecek önemli şeylerden biri, teşebbüslerin amaçlarını eleştirel biçimde gözden geçirmek ve bunlar arasında açık öncelikler belirlemektir. Kamu teşebbüsleri genellikle, sosyal amaçlar (örneğin kadınlar ve azınlıklar lehine faaliyetler), istihdam yaratılması ve sanayileşme gibi gereğinden çok sayıda ama-

ca hizmet etmekle yükümlü tutulurlar. Kamu teşebbüslerinin çok sayıda amaca hizmet etmesinin yanlış bir tarafı yoktur; fakat amaçların neler olduğunun ve görece hangilerinin öncelikli olduğunun açıkça ortaya konulması gerekir.

Ayrıca, izleme ve denetim sistemi de iyileştirilebilir. Pek çok ülkede KİT'ler, çok sayıda kurum tarafından izlenip denetlenirler. Bunun anlamı şudur: KİT'ler ya belirli bir kurum tarafından gereğince izlenip yönlendirilmemekte ya da KİT'lerin gündelik idareleri izleyici-denetleyici otorite tarafından gerekenin ötesinde baskı altına alınmaktadır. Örneğin, devlet mülkiyeti altındaki Kore Elektrik Şirketi, sadece 1981 yılında 108 gün süren sekiz ayrı hükümet teftişi geçirmiştir. Böylesine durumlarda, izleme ve denetim yetkisinin tek bir kurumda toplanması (1984'te Kore'de yapıldığı gibi) yararlı olabilir.

KİT'lerin performansının iyileştirilmesinde rekabetin artırılması da önem taşıyabilir. Daha fazla rekabetin her zaman daha iyi olduğu söylenemez. Fakat rekabet, bir teşebbüsün performansının iyileştirilmesinde genellikle en iyi yoldur.[25] Doğal tekel konumunda bulunmayan kamu teşebbüsleri, özel sektör firmalarıyla hem iç pazarda hem de ihracat pazarlarında kolaylıkla rekabete sokulabilirler. Bunun pek çok KİT için denenmiş örneği mevcuttur. Örneğin, Fransa'da Renault (1996'ya kadar bütünüyle devlet mülkiyetinde ve hâlâ % 30'u devlet tarafından kontrol edilmektedir) özel firma Peugeot-Citroën ve yabancı üreticilerin doğrudan rekabetine maruzdur. EMBRAER ve POSCO gibi KİT'ler kendi iç pazarlarında fiilen tekel konumundayken bile ihracatla yükümlü kılınmak suretiyle uluslararası düzeyde rekabet etmek zorundadırlar. Ayrıca, mümkün olduğu durumlarda rekabet bir başla KİT'in kurulması yoluyla da artırılabilir. Örneğin, 1991 yılında Güney Kore, Dacom adlı yeni bir KİT oluşturdu.[26] Tele-

---

[25] Pek çok akademik çalışma KİT'lerin performansının belirlenmesinde rekabetin mülkiyet yapısından daha önemli olduğunu göstermiştir. Bu çalışmaların bir değerlendirmesi için bkz. H-J. Chang ve A. Singh (1993), 'Public Enterprise in Developing Countries and Economic Efficiency', *UNCTAD Review*, 1993, no. 4.

[26] Bazı iktisatçılar doğal tekel konumundaki bir sanayi dalında rekabetin endüstriyi sunî olarak daha küçük parçalara (örneğin bölgesel parçalara) ayıra-

kom sektöründe, özellikle uluslararası aramalarda uzmanlaşan Dacom'un, kamu mülkiyetindeki mevcut devlet tekeli Korea Telecom ile rekabeti 1990'larda artan etkinlik ve hizmet kalitesine büyük katkı sağlamıştır. Elbette, KİT'ler genellikle doğal tekel konumundaki sanayi dallarında yer alırlar ve bu alanlarda rekabet artışı ya mümkün değildir ya da toplumsal açıdan verimsiz olacaktır. Fakat bu sektörlere bile bazı 'komşu' endüstrilerin (havayollarına karşı demiryolları) desteklenmesiyle bir ölçüde rekabet empoze edilebilir.[27]

Sonuç olarak, devlet mükiyetindeki bir teşebbüsü başarılı kılınmasında, sağlam ve hızlı olan tek bir kuraldan bahsedilemez. Dolayısıyla konu KİT yönetimine geldiğinde Çin'in eski lideri Deng Xiao-ping'in ünlü sözünün ruhuna uygun pragmatik bir davranış tarzına ihtiyaç vardır: 'Fareleri yakaladığı sürece kedinin ak ya da kara olmasının önemi yoktur.'

---

rak ve bunları nisbî performanslarına göre ödüllendirip / cezalandırarak 'uyarılabileceğini' ileri sürerler. 'Kıstas rekabeti' (yardstick competition) diye bilinen bu yöntemin yönetimi maalesef gelişmiş ülkelerin kaynakları zengin olan düzenleyici otoriteleri için bile zordur. Çünkü bu yöntemde karmaşık performans ölçümü formüllerinin uygulanması söz konusudur. Gelişmekte olan ülkelerdeki düzenleyici otoritelerin bunlarla baş etmeleri pek muhtemel değildir. Ayrıca, ağ endüstrileri (örneğin demiryolları) söz konusu olduğunda, bölgesel birimler arasında simulasyonu yapılan rekabetten elde edilen potansiyel yarar, ağın parçalanmasından kaynaklanan koordinasyon başarısızlığının artan maliyetine karşı konumlandırılmalıdır. 1993 yılındaki İngiliz demiryolları özelleştirmesi, diğer operatörler tarafından işletilen trenlerle gereğince bağlantı kurulması sağlanamazken, birbirleriyle pek az rekabet eden (coğrafi bazda *franchising* esaslı) düzinelerce bölgesel operatör yaratmıştır.

[27] Örneğin 1980'lerde devlet mülkiyetindeki İngiliz demiryolları bazı alt pazarlarda özel mülkiyete tâbi otobüs şirketlerinin çok güçlü (kısmî) rekabetine maruz kalmıştır.

6.

1997'de Windows 98

Fikirleri 'ödünç almak' yanlış mı?

1997 yazında Hong Kong'da bir konferansa katıldım. Kentin sınırsız enerjisi ve ticarî telaşı bu tür şeylere yabancı olmayan bir Koreliyi bile heyecanlandırıyordu. Kalabalık caddede yürürken, korsan yazılım ve müzik CD'leri satan düzinelerce işportacının varlığını fark ettim. Kişisel bilgisayarlar için işletim sistemi Windows 98'in teşhiri dikkatimi çekti.

Hong Konglular'ın Koreliler gibi kors an kopyalamada iyi olduklarından haberdârdım. Fakat aslı piyasaya çıkmadan, kopyası nasıl üretilebilirdi? Biri bir zaman makinesi mi icât etmişti? Bu, Hong Kong'da bile imkânsız. Microsoft'un araştırma laboratuvarında nihaî dokunuşlar yapılırken, birileri Windows 98'in prototipini aşırmış ve kaçak versiyon piyasaya sürülmüş olmalı.

Bilgisayar yazılımlarını kopyalamak çok kolaydır. Yıllarca çalışarak yazılım geliştirme çabasının sonucu olan yeni bir ürün, bir disk üzerine birkaç saniyede kopyalanabilir. Dolayısıyla, Bill Gates hayır işleri konusunda olağanüstü bonkör olabilir; fakat konu kendi yazılımlarının birilerince kopyalanmasına geldiğinde hayli sert bir adamdır. Eğlence endüstrisi ve ilâç endüstrisi de aynı soruna maruzdur. Patentler, telif hakları ve markalar gibi fikrî mülkiyet haklarının (FMH) korunmasının teşvikinde olağanüstü ısrarcı olmaları da bundandır.

Maalesef bu bir avuç endüstri, FMH konusundaki uluslarası gündemin tümünü son yirmi yıldır yönlendirmektedir. Bu endüstriler, Dünya Ticaret Örgütü'nün TRIPS (Trade-Related Intellectual Property Rights-*Ticaretle İlgili Fikri Mülkiyet Hakları*) anlaş-

masının yürürlüğe girmesi için yürütülen kampanyayı yönetmişlerdir. Anılan anlaşma gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmaları için ihtiyaç duydukları yeni bilgileri elde etmelerini zorlaştırarak FMH'nın korunmasının kapsamını genişletmiş, süresini uzatmış ve derecesini yükseltmiştir.

'Deha ateşine ilginin yakıtı'

Pekçok Afrika ülkesi HIV/AIDS salgınından muzdariptir.[1] Maalesef HIV/AIDS ilâçları yılda hasta başına 10-12 bin dolara malolan ölçülerde çok pahalıdır. Bu tutar Güney Afrika veya Bostwana gibi (her iki ülke dünyada HIV/AIDS salgınının en yaygın görüldüğü yerlerdir) Afrika'nın en zengin ülkelerinde bile kişi başına yıllık gelirin üç dört katıdır. Hastalığa yakalananların sayısının en fazla olduğu Tanzanya ve Uganda gibi kıtanın en fakir ülkelerinde bu oran 30-40 kata ulaşmaktadır.[2] Bu şartlar altında, bazı Afrika ülkelerinin, Hindistan ve Tayland gibi ülkelerden 3-500 dolara orijinal ilâcın fiyatının % 2-5'ine malolan 'kopya' ilâçları ithal ediyor olmaları anlaşılır bir durumdur.

Afrikalı hükümetler baştan aşağı yeni olan hiç birşey yapmıyorlar. Patent sahiplerini en çok kayıran ABD patent kanunu dâhil, tüm patent kanunları, kamu yararıyla çeliştiklerinde FMH sahiplerinin haklarını sınırlayan hükümler içerirler. Bu tür şartlarda

---

[1] 2005 yılında dünyada bütün olarak % 1 oranına karşılık, Sahra-altı Afrika'da yetişkin nüfusunun % 6,1'inin HIV virüsü taşıdığı tahmin edilmektedir. Hastalık Botsvana, Lesoto ve Güney Afrika'da felaket düzeyinde oranlara erişmiştir. Uganda, Tanzanya ve Kamerun'da da durum çok ciddidir. Birleşmiş Milletler, 2005'te yetişkin nüfusunun % 24,1'nin HIV taşıdığı Botsvana'nın hastalığın en yaygın olduğu ülke olduğunu tahmin etmektedir. Bu ülkeyi Lesoto (% 23,2) ve Güney Afrika (%18,8) izlemektedir. Sorun Uganda (% 6,7), Tanzanya (% 6,5) ve Kamerun'da (%5,4) da çok ciddidir. Tüm istatistikler için kaynak: UNAIDS (United Nations Program on HIV/AIDS) (2006), *2006 Report on the Global AIDS Epidemic*. Bu kaynağa internet üzerinden erişilebilir: http://data.unaids.org/pub/GlobalReport/2006/2006_GR_CH02_en.pdf.

[2] *Kişi başına* gelir 2004 yılında Botsvana'da 4.340 dolar, Güney Afrika'da 3.630 dolar, Kamerun'da 800 dolar, Lesoto'da 740 dolar, Tanzanya'da 330 dolar ve Uganda'da 270 dolardı. İstatistikler için kaynak: World Bank (2006), *World Development Report 2006*, Tablo 1 ve 5.

hükümetler; patentleri iptal edebilirler, zorunlu lisanslamayı empoze edebilirler (patent sahibinin patentin lisansını üçüncü bir tarafa makul bir bedel karşılığında vermeye zorlanması) veya paralel ithalatı (ürünün patent koruması altına alınmadığı ülkelerden kopya ürünlerin ithalatı) serbest bırakabilirler. Hakikâten 2001'deki anthrax terörü korkusunun ardından, ABD hükümeti, kendi patent kanunlarındaki kamu yararı hükmünü azamî ölçüde kullanmıştır. Bu kapsamda ABD hükümeti, Alman ilâç şirketi Bayer'in patent koruması altındaki anti-anthrax ilâcı Cipro'yu, % 80 oranında çok büyük bir indirimle elde etmek için zorunlu lisanslama tehdidini kullanmıştır.[3]

Afrika ükelerinin HIV/AIDS ilâçlarına dair faaliyetlerinin meşruiyetine karşın, 41 ilâç şirketi biraraya gelmiş ve ibret olsun diye 2001 yılında Güney Afrika hükümetini dava etmeye karar vermişlerdir. Bu şirketler sözü edilen ülkenin paralel ithalata ve zorunlu lisanslamaya izin veren kanunlarının TRIPS anlaşmasına ters düştüğünü ileri sürmüşlerdir. Ortaya çıkan toplumsal kampanyalar ve kamuoyundaki karmaşa, bu şirketlere kırmızı ışık yakınca, nihayetinde davayı geri çekmişlerdir. Hattâ bazıları, kendileri hakkında o dönemde yaygınlık kazanan kötü şöhreti tersine çevirmek için Afrika ülkelerine HIV/AIDS ilâçlarında ciddî indirimler teklif etmişlerdir.

HIV/AIDS ilâçları etrafındaki tartışma esnasında ilâç şirketleri, eğer birileri kendi icâtlarını 'çalabiliyorsa', yeni ilâçların icâdına yatırım yapmak için sebeplerinin kalmayacağını, patentler olmaksızın yeni ilâçların üretilmesinin mümkün olmayacağını ileri sürmüşlerdir. 'Patent deha ateşine ilgi yakıtı ilâve eder' diyen,

---

[3] ABD hükümeti anti-anthrax ilacı Cipro'yu stoklamak niyetinde olduğunu ilân ettiğinde Bayer gönüllü olarak ABD hükümetine büyük bir indirim yapmak istemiştir (şirket eczanelerde tablet başına 4,5 dolar olan fiyatı yerine 1,89 dolar önermiştir). Fakat ABD hükümeti, ilacın Hindistan'da üretilen kopyasının 20 sentten daha ucuz oluşunu dikkate alarak bunu bile yetersiz bulmuştur. Zorunlu lisanslama tehdidiyle ABD hükümeti Bayer'den ilâve % 50 iskonto daha almıştır. Daha fazla ayrıntı için, bkz. A. Jaffe ve J. Lerner (2004), *Innovation and Its Discontents – How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to do about It* (Princeton University Press, Princeton), s. 17.

kendisi de bir patent* sahibi olan yegâne ABD Başkanı Abraham Lincoln'a atıfla, Uluslararası İlâç Üreticileri Dernekleri Federasyonu Genel Başkanı Harvey Bale 'fikrî mülkiyet hakları olmaksızın özel sektörün AIDS ve diğer bulaşıcı ve bulaşıcı olmayan hastalıklar için yeni aşılar geliştirmek amacıyla ihtiyaç duyulan yüz milyonlarca dolarlık yatırımı yapmayacağını' ileri sürmüştür.[4] Dolayısıyla ilâç şirketleri sözü; patent (ve diğer FMH) sistemini eleştirenlerin yeni fikirlerin (sadece ilâçların değil) gelecekteki tedarikini tehdit eden ve kapitalist sistemin üretkenliğinin altını oyan kişiler olduklarına getirmişlerdir.

Makul görünse de bu yaklaşım gerçeğin sadece yarısıdır. Yeni şeyler icât etmeleri için zekî insanlara daima 'rüşvet' vermek zorunda olduğumuz iddiası doğru değildir. Maddî müşevvikler önemli olsalar da bunlar, insanları yeni fikirlerin üretimine yatırım yapmaya teşvik eden yegâne unsur değildir. HIV/AIDS tartışmasının en yoğun olduğu dönemde İngiltere'deki en önemli bilimsel topluluk olan Royal Society'nin 13 üyesi Financial Times gazetesinde yayınladıkları bir açık mektupla bu hususu hararetle savunmuşlardır: 'Patentler keşif ve icâtları teşvik eden araçların sadece bir tanesidir. İnsanlığa faydalı olma isteğiyle bütünleşen bilimsel merak tarih boyunca çok daha büyük önem taşımıştır.'[5] Dünyada sayısız araştırmacı, kendileri bunlardan doğrudan kazanç sağlamadıklarında dahi daima yeni fikirler üretmişlerdir. Devlete bağlı araştırma kurumları veya üniversiteler kendi icâtları için patent almayı genellikle açıkça reddetmişlerdir. Bütün

* Lincoln 22 Mayıs 1849'da 'Sığ Sularda Gemilerin Yüzdürülerek Kurtarılmasına Yarayan Bir Alet' adlı icadı için bir patent (ABD Patent No.6469) almıştır. Bu icât bir geminin omurgasının hemen su altındaki kısmına eklenmiş bir dizi körükten oluşmaktadır. Suyun sığ olduğu bir yere ulaşıldığında körükler havayla doldurulmakta ve kurtarılan geminin rahatça yüzmesi beklenmektedir. Bu icât muhtemelen ekstra ağırlığın su içindeki kum yükseltilerine oturma ihtimalini artıracağı [düşüncesiyle] hiçbir zaman ticarileşmemiştir.

[4] H. Bale, 'Access to Essential Drugs in Poor Countries – Key Issues'. Bu kaynağa internet üzerinden erişilebilir: http://www.ifpma.org/News/SpeechDetail.aspx?nID=4

[5] 'Strong global patent rules increase the cost of medicines', *The Financial Times*, 14 Şubat 2001.

bunlar yapılan araştırmaların büyük bölümünün, patent tekelinden kâr elde etmek amacıyla yapılmadığını göstermektedir.

Bu tâli bir olgu değildir. ABD'de bile kâr amacı gütmeyen kuruluşlar tarafından pek çok araştırma yapılmıştır. Örneğin, 2000 yılında ABD'deki ilâç araştırmalarının sadece % 43'ü ilâç endüstrisinin kendisi tarafından finanse edilmiştir. Araştırma harcamalarının % 29'u ABD hükümeti, % 28'i özel yardım kurumları ve üniversiteler tarafından fonlanmıştır.[6] Dolayısıyla, ABD gelecekte ilâç patentlerini lağvetse ve buna karşılık ülkedeki tüm ilâç şirketleri araştırma laboratuvarlarını kapatsalar dahi (ki bu olmayacaktır) bu ülkede hâlâ bugün olanın yarıdan fazlası kadar ilâç araştırması yapılacaktır. Patent lobisinin sürekli söylediğinin tersine, patent sahiplerinin haklarının biraz kısıtlanmasının dahi (örneğin, fakir halklar / ülkeler için daha düşük fiyatlar uygulamaya zorlanılması veya gelişmekte olan ülkelerde patentlerin geçerlilik sürelerinin daha kısa tutulmasının kabul ettirilmesi) yeni fikirlerin ortadan kaybolmasıyla sonuçlanması pek muhtemel değildir.

Patentlerin sadece ilâç ve diğer kimya, yazılım ve eğlence gibi kopyalamanın kolay olduğu bazı endüstrilerde kritik önem taşıdığını unutmamalıyız.[7] Başka endüstri alanlarında yeni teknolijinin kopyalanması kolay değildir ve yenilik, yenilik yapana, pa-

[6] Bkz. ABD İlâç Endüstrisi Derneği'nin (the US pharmaceutical industry association) web sitesi: http://www.phrma.org/publicâtions/profile00/chap2.phtm#growth.

[7] Örneğin, 1980'lerin ortalarında gerçekleştirilen bir araştırmada ABD firmalarının arge yöneticilerine eğer patent koruması olmasaydı geliştirdikleri buluşların ne oranda geliştirilemeyeği sorulmuştur. Araştırmada ele alınan 12 endüstri grubundan sadece üçü için 'yüksek oranda' (ilâçta % 60, diğer kimyasallarda % 38 ve petrol de % 25) cevabı alınmıştır. Altı endüstri kolunda cevap esasen 'hiç'dir (ofis ekipmanları, motorlu taşıtlar, kauçuk ürünler ve tekstilde % 0, temel metaller ve araçlarda % 1). Diğer üç endüstride ise cevap 'düşük'tür (makinelerde % 17, imal edilmiş metal ürünlerde % 12 ve elektrikli ekipmanlarda % 11). Bkz. E. Mansfield (1986), 'Patents and Innovation: An Empirical Study', *Management Science*, vol. 32, Şubat. Bu çalışmanın sonuçları İngiltere ve Almanya'da yapılmış başka çalışmalarda teyit edilmiştir. Atıfta bulunan: F. Scherer ve D. Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance* (Houghton Mifflin Company, Boston), s. 629, dipnot 46.

tent yasasının yokluğunda bile otomatik olarak geçici bir teknolojik tekel gücü verir. Tekel gücü, taklit edenin arkadan gelmesi (diğerlerinin yeni bilgiyi soğurmasının zaman gerektirmesi sebebiyle), itibar avantajı (ilk ve en iyi bilinen üretici olunması sebebiyle) ve 'öğrenme sürecindeki yarışta' ilk başlayan taraf olunması (örneğin, doğal olarak verimliliğin tecrübeye bağlı artışı) gibi yenilik yapana ait doğal avantajlar sebebiyle ortaya çıkar.[8] Bunların sonucunda ortaya çıkan geçici tekel kârı, pek çok endüstri alanındaki yenilikçi faaliyetler için yeterli bir ödüldür. Bu yaklaşım 19. yüzyıldaki patent karşıtı görüşlerin arasında yaygın kabul görenlerdendir.[9] Bunun yanı sıra, aynı yaklaşım patent konusunun Avusturya doğumlu Amerikan iktisatçısı Joseph Schumpeter'in ünlü yenilik teorisinde niçin hiç yer almadığını da açıklar. Schumpeter, yenilikçinin yukarıda belirtilen mekanizma ile edineceği tekel rantının (veya kendi ifadesiyle girişimci kârının) yeni bilgi üretilmesi için yatırım yapılması yönünde yeterli ölçüde teşvik edici olduğuna inanmaktadır.[10] Eğer kendilerine bu tür avantajlar sunulduğunda bunlardan yararlanmaktan büyük memnuniyet duyulacak olsa da, yeni bilgi üretmek için pek çok endüstri alanında patentlere ve diğer FMH'na *ihtiyaç* duyulmaz. Patent lobisinin patentler olmaksızın teknolojik ilerlemenin olmayacağına dair söylemleri anlamsızdır.

Kopyalamanın kolay ve dolayısıyla patentlerin (ve diğer FMH'nın) gerekli olduğu endüstrilerde bile patent sahiplerinin (ve telif hakkı ve marka sahiplerinin) çıkarları ile toplumun geri

---

[8] ABD'de borsada işlem gören şirketlerde çalışan 650 üst düzey arge yöneticisi arasında yapılan bir çalışma, patentlerin bir yenilikçinin avantajlarını korumada bu 'doğal avantajlar'dan çok daha *az* önemsendiğinin düşünüldüğünü ortaya koymuştur. Bkz. R. Levin, A., Klevorick, R., Nelson, S. ve Winter (1987),'Appropriating the Returns form Industrial Research and Development', *Brookings Papers on EconomicActivity*, 1987, no. 3.

[9] F. Machlup ve E. Penrose (1950) 'The Patent Controversy in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 10, no. 1, s. 18.

[10] Bkz. J. Schumpeter (1987), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 6'ncı baskı (Unwin Paperbacks, Londra). Saygın İngiliz iktisadî düşünceler tarihçisi Mark Blaug'a göre Schumpeter yazdığı binlerce sayfada patentleri sadece birkaç kez anmaktadır.

kalanı arasındaki dengenin doğru kurulmasına ihtiyaç vardır. Aşikâr bir sorun, tanım icâbı patentlerin toplumun geri kalanına bir maliyet yükleyen tekeller yaratmalarıdır. Örneğin, bazılarının Microsoft'un yaptığına inandıkları gibi, patent sahibi teknolojik tekel konumunu tüketicileri istismar etmek için kullanabilir. Fakat bu, sadece patent sahibi ve tüketiciler arasında bir gelir dağılımı sorunundan ibaret değildir. Tekel, üreticiye toplumsal açıdan gerekli görülen miktardan daha azını üreterek kendi kârını azamiye çıkarma imkânı yaratıp net toplumsal refah kaybına da sebep olur (bu konu beşinci bölümde açıklanmıştı). Ayrıca eleştiri sahipleri, 'kazanan hepsini alır' kuralına dayanması sebebiyle patent sisteminin, genellikle rakiplerin aynı alandaki araştırmaları tekrarlamalarına sebep olduğunu (bu toplumsal açıdan ısraf yaratabilir) ileri sürerler.

Patent yanlısı görüşün açıkça ifade edilmeyen varsayımı yukarıda sözü edilen türden maliyetlerin yeniliklerdeki artıştan kaynaklanan yararlar (bu daha yüksek verimliliğe karşılık gelir) sayesinde fazlasıyla telâfî edileceğidir. Fakat bunun garantisi yoktur. Hakikâten, 19. yüzyılın ortalarındaki Avrupa'da, serbest piyasa yanlısı İngiliz dergisi *The Economist* tarafından desteklenen en etkili patent karşıtı hareket; patent sistemine maliyetinin yararından daha fazla olacağı gerekçesiyle karşıydı.[11]

Elbette, 19. yüzyılın patent karşıtı iktisatçıları yanlış düşünüyorlardı. Bunlar, bazı tekel türlerinin, maliyetlerinden daha çok fayda sağlayabileceğini algılamakta başarısız olmuşlardı. Örneğin, serbest ticaret yanlısı iktisatçıların işaret etmekten çok fazla memnuniyet duydukları gibi, bebek endüstrilerin korunması, yerli firmalar lehine sunî bir tekel gücü yaratarak etkin olmayan sonuçlar doğurur. Fakat bu tür bir koruma, önceki bölümlerde defalarca açıkladığım gibi, eğer uzun dönemde üretkenliği yükseltir ve kendi yarattığı tekelin zararlarını fazlasıyla kapatırsa haklı görülebilir. Aynı şekilde, uzun dönemde üretkenliği besleyen yeni fikirlere yol açarak maliyetlerini fazlasıyla telafi edeceklerine

---

[11] Patent karşıtı hareket hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Machlup ve Penrose (1950).

inandığımız için etkin olmayan sonuçlar ve ısraf yaratma potansiyellerine rağmen patentlerin ve diğer fikrî mülkiyet haklarının korunmasını savunuyoruz. Fakat patent sisteminin faydalarını kabul etmek herhangi bir maliyetinin olmadığını söylemekten farklıdır. Bebek endüstri korumasının aşırıya kaçmasında olduğu gibi, eğer sistemi yanlış tasarlarsak ve bir patent sahibini aşırı ölçüde korursak, sistem yararlarından daha fazla maliyet üretecektir.

Tekel gücünden kaynaklanan etkin olmayan sonuçlara ve 'kazanan hepsini alır' fikrine dayanan rekabetin yarattığı ısraf, patent sistemine ve benzer türdeki diğer fikrî ve sınaî mülkiyet hakları koruma sistemlerine özgü sorunların en önemlisi değillerdir. Bu sistemin en zararlı etkisi, ekonomilerini geliştirmek için daha iyi teknolojilere ihtiyaç duyan, teknolojik yönden geri kalmış ülkelere bilgi akışını bloke etme potansiyelinde yatar. Ekonomik gelişme, tamamen ileri düzeydeki yabancı teknolojilerin soğurulmasına dairdir. Bunu daha zorlaştıran herhangi bir şey (patent sistemi ya da ileri teknolojilerin ihracının yasaklanması) ekonomik gelişme için iyi değildir. Konu bu kadar basittir. Kötü Samiriyeli zengin ülkeler bu durumu geçmişte açıklıkla kavramışlar ve ileri ülkelerden bilgi akışının engellenmesini önlemek için her şeyi yapmışlardır.

John Law ve ilk teknoloji yarışı

Suyun yüksekten aşağıya akışı gibi, bilgi daima daha çok olduğu yerden daha az olduğu yere akar. Bilgiyi soğurmakta daha iyi olan ülkeler, iktisaden daha ileride olan ülkeleri yakalamakta daha başarılı olmuşlardır. Öte yandan, temel teknolojilerin dışa akışını kontrol etmekte iyi olan ileri ülkeler, teknolojik liderliklerini daha uzun süre muhafaza etmişlerdir. İleri yabancı bilgileri elde etmeye çalışan geri ülkeler ve bilginin dışa akışını engellemeye çalışan ileri ülkeler arasındaki teknoloji 'yarışı' daima iktisadî kalkınma oyununun merkezinde yer almıştır.

Teknoloji yarışı, modern endüstriyel teknolojilerin geleneksel teknolojilerden çok daha fazla üretkenlik artışı potansiyeline sahip oldukları 18. yüzyılda, yeni bir boyut kazanarak başlamıştır.

Bu yarışta lider İngiltere'ydi. Bunun sebebi sadece, ikinci bölümde tartıştığımız Tudor ve Georgian hanedanlarının ekonomi politikaları değildi. O dönemin İngiltere'si hızla Avrupa'nın ve dünyanın en önde gelen endüstriyel gücü oluyordu. Doğal olarak, kendisine ait ileri teknolojileri bırakmakta isteksizdi. Yurtdışına teknoloji çıkışına karşı hukukî engeller bile inşa etti. Avrupa'daki diğer sanayileşen ülkeler ve ABD, üstün İngiliz teknolojilerini ele geçirmek için bu kanunları ihlâl etmek zorundalardı.

Teknolojik yarış tam anlamıyla, bir yıldan kısa bir süreyle Fransa'da maliye bakanlığı da yapan efsanevî İskoç finansçısı-iktisatçısı John Law (1671–1729) tarafından başlatıldı. Law kendisinin popüler bir biyografisini yazan Janet Gleeson tarafından 'para yapan' biri olarak adlandırıldı.[12] Law, birden fazla anlamda para yapan biriydi. Para spekülasyonları, büyük bankaların ve ticaret şirketlerinin kurulması ve birleştirilmesi, bunların faaliyetleri için kraliyet imtiyazlarının alınması ile hisselerinin büyük kârlarla satılması yoluyla olağanüstü bir servet yapmış olan çok başarılı bir finansçıydı. Finansal programı kendi iyiliği için gereğinden fazla iyiydi. Onun finansal programı ikinci bölümde ele aldığımız, çağımızın *Güney Denizi Balonu*'ndan [South Sea Bubble] üç kat daha büyük olan ve Fransız finansal sistemini batıran Missisipi Balonu'na yol açtı.* Law inanılmaz bir olasılık he-

---

[12] J. Gleeson (2000), *The Moneymaker* (Bantam, Londra). Law'un biyografisi hakkında daha akademik ve iktisadî teorileri hakkında daha sistematik bir tartışma için kaynak: A. Murphy (1997), *John Law – Economic Theorist and Policy-maker* (Clarendon Press, Oxford).

* Law, İskoçya'da bankacı bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldi. 1694'te düelloda bir adamı öldürdü ve Kıta Avrupası'na kaçmak zorunda kaldı. Yıllarca lobisini yaptıktan sonra 1716'da Law'a Fransız hükümeti tarafından para tedavül edebilen bir banka olan Banque Générale'i kurması için lisans verildi. En büyük destekçisi XIV'üncü Louis'nin yeğeni ve o zamanki çocuk kral, XIV. Louis'nin torunun çocuğu XV. Louis'nin naibi Orléans Dükü'düydü. 1718'de Banque Générale, tedavül ettiği para kralın garantisi altında olan Banque Royale (Kraliyet Bankası) hâline geldi. O arada 1717'de Law Mississippi Şirketi'ni (Compagnie du Mississippi) satın aldı ve halka açtı. Şirket rakip şirketleri yutup bünyesine kattı ve yaygın olarak hâlâ Mississippi Şirketi olarak anılsa da 1719'da Compagnie Perpetuelle des Indes adını aldı. Şirket tüm denizaşırı ticaret üzerinde kraliyetin tekel imtiyazına sahipti. Louisiana'da (Fransız Kuzey Amerikası) yaygın tanıtımı yapılan ye-

saplama becerisiyle büyük bir kumarbaz olarak da biliniyordu. İktisatçı olarak, bir merkez bankasınca çıkarılmış kâğıt para kullanımının savunucusuydu.[13] Değersiz kâğıdın, devletin resmî kararıyla paraya dönüştürülmesi fikri o dönemde radikal bir düşünceydi. O zamanlar insanların çoğu sadece altın ve gümüş gibi doğrudan kendileri değerli olan şeylerin para olarak kullanılabileceğine inanıyorlardı.

John Law, bugün esasen Mississippi Balonu'nu yaratan cin fikirli bir finansçı olarak hatırlanıyor; fakat onun iktisat anlayışı sadece finansal mühendisliğin çok daha ötesine gitmiştir. Law, teknolojinin güçlü bir ekonominin inşaasındaki önemini anlamıştır. Bir yandan bankacılık operasyonlarını genişletip Missisipi Şirketi'ni kurarken, Fransa'nın sahip olduğu teknolojileri geliştirme girişimi için İngiltere'den yüzlerce kalifiye işçiyi bu ülkeye transfer etmiştir.[14]

---

ni yerleşimlere dair planı yürürlüğe sokan kanunla ve bu yerleşimlerin geleceğinin parlak olacağına ilişkin çıkartılan dedikodularla 1719 yazında şirketin hisse senetleri için bir spekülatif çılgınlık başladı. Hisse fiyatı 1719'un başıyla 1720'nin başı arasında 30 kattan fazla arttı. Kısa zamanda pek çok büyük servetler yapıldı ve pek çok durumda nihayetinde kaybedildi. Bu dönemde mega-zenginleri tanımlamak için *milyoner* terimi türetildi. Ocak 1720'de Law, Fransız maliye bakanlığı (Maliyenin Genel Kontrolörü) görevine dahi getirildi. Fakat çok geçmeden, Fransız finansal sistemini batırarak balon söndü. Orléans Dükü Law'ı Aralık 1720'de azletti. Law Fransa'yı terk etti ve 1729'da Venedik'te beş parasız öldü.

[13] Seçkin iktisat tarihçisi Charles Kindleberger'e göre Law 'kâğıt para kullanılarak para arzı ve bu yolla üretime yönelen krediler artırılırsa, üretimin oransal olarak artacağını ve para değerinin istikrarını koruyacağını' ileri sürmüştür. Bkz. C. Kindleberger (1984), *A Financial History of Western Europe* (George Allen & Unwin, Londra). Daha fazla ayrıntı için, bkz. Murphy (1997).

[14] Bugünkü bir hesaba göre Law'un Versay'da yerleşik olan erkek kardeşi William, yaklaşık 900 İngiliz işçiyi (saatçiler, dokumacılar, metal işçileri ve diğerleri) Fransa'ya getirmiştir (Gleeson, 2000, s. 121). Tarihçi John Harris daha küçük bir tahminde bulunur: 'Yaklaşık 70 saatçi Fransa'ya götürülüp Versay ve Paris'e yerleştirilmiştir. En az 14 cam imalatçısı ve 30'dan fazla metal işçisi Fransa'ya göç etmiştir. Son grup kilit, törpü, menteşe, kiriş imalatçıları ve Paris'te Chaillot'ya yerleştirilen döküm işçileridir. Metal ve cam alanlarında çalışan diğer işçilerin çoğu Normandiya'da Harfleur and Honfleur'deki işçilerdir. Yün işçilerinin büyük bölümü Charlaval'a ve Law'ın sonradan edindiği Norman'daki mülkü Tancarville'e yerleşmişlerdir. Listelenen ana gruplar kesinlikle beceri sahibi tüm işçileri kapsamamak-

O zamanlar, kalifiye işçileri elde etmek, ileri teknolojilere erişmek için tek yoldu. Charlie Chaplin'in klasik filmi *Modern Zamanlar*'da neşeyle, fakat dokunaklı biçimde betimlediği gibi, işçilerin aynı hareketleri tekrar eden akılsız otomatlar olduklarını bugün bile kimse söyleyemez. İşçilerin neleri bildiği ve yapabildiği, bir firmanın verimliği üzerinde çok etkilidir. Eski zamanlarda işçilerin önemi, pekçok teknolojiyi bizzat somutlaştırdıkları için daha çok vurgulanıyordu. Makinelerin bugüne kıyasla nispeten ilkel oluşları sebebiyle, o dönemde verimlilik büyük ölçüde makineleri kullanan işçilerin beceri düzeylerine bağlıydı. Sınaî faaliyetlerin gerisindeki bilimsel ilkelerin pek iyi anlaşılamaması sebebiyle, teknik talimatlar evrensel bir terminolojiyle yazılabilmiş değildi. Dolayısıyla üretim faaliyetini sıkıntısız yürütebilmek için kalifiye işçinin varlığı bir kez daha zorunluluktu.

Law'un kalifiye işçileri kaçırma çabası ve Rusların benzer girişimi İngiltere'yi harekete geçirmiş ve bu ülke nitelikli işçilerin başka ülkelere göçünü yasaklamaya karar vermiştir. 1719'da yürürlüğe giren bu konudaki kanun, beceri sahibi işçilerin çalışmak üzere yurt dışına çıkarılmasını ('ayartma' diye bilinir) yasadışı hâle getirmiştir. Uyarıldıkları hâlde ülkelerine altı ay içinde dönmeyen göçmen işçiler, İngiltere'de sahip oldukları toprakları ve malları kaybedecek ve vatandaşlıkları ellerinden alınacaktı. Kanunda özellikle anılan endüstri dalları; yünlü kumaş, çelik, demir, pirinç, diğer metaller ve saat yapımıydı; fakat uygulamada tüm endüstriler kapsanmıştı.[15]

Geçen zamanla birlikte, makineler daha da karmaşık hâle geldiler ve daha çok sayıda teknolojiyi ortaya çıkarmaya başladılar.

---

tadır. Law'un programı dahilinde göç eden işçilerin toplam sayısı muhtemelen 150 ...'nin üstündedir.' J. Harris (1991), 'Movement of Technology between Britain and Europe in the Eighteenth Century' içinde, D. Jeremy (ed.), *International Technology Transfer – Europe, Japan, and the USA, 1700–1914* (Edward Elgar, Aldershot).

[15] Beceri sahibi işçilerin göçü üzerine konulan yasak hakkında daha fazla ayrıntı için, bkz. D. Jeremy (1977), 'Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780–1843', *Business History Review*, vol. LI, no. 1, ve J. Harris (1998), *Industrial Espionage and Technology Transfer – Britain and France in the Eighteenth Century* (Ashgate, Aldershot), bölüm 18.

Bunun anlamı, en önemli makineleri muhafaza etmenin, kalifiye işçileri devşirmek kadar, hatta bundan da önemli hâle gelmesi demekti. İngiltere 1750'de yünlü ve ipekli dokuma endüstrilerinde kullanılan 'âlet ve ekipmanların' ihracatını yasaklayan bir kanun çıkardı. Bu yasak ilerleyen dönemde pamuklu ve keten dokuma endüstrilerini kapsayacak şekilde genişletildi ve güçlendirildi. 1785'te pekçok farklı türdeki makinenin ihracını yasaklayan Aletler Kanunu çıkartıldı.[16]

İngiltere'yi yakalamak niyetinde olan diğer ülkeler, kullanılan yöntem İngilizlerin bakış açısıyla 'yasal' da olsa 'yasadışı' da olsa, bu ileri teknolojileri ele geçirmek zorunda olduklarını biliyorlardı. 'Yasal'ın anlamı çıraklık ve fabrika turlarını içeriyordu.[17] 'Yasadışı'nın anlamı İngiliz hukukuna aykırı biçimde, Kıta Avrupası'ndaki devletlerle ABD'nin, beceri sahibi işçileri ayartması demekti. Bu devletler ayrıca, rutin şekilde endüstriyel ajanlar istihdam ettiler. 1750'de Fransız hükümeti eski bir Manchesterlı tekstil eksperi ve Jacobite memuru olan John Holker'ı, Yabancı İmâlatçılar Genel Müfettişi olarak atadı. Fransız üreticilere tekstil teknolojileri konusunda danışmanlık yapmanın yanı sıra Holker'in esas işi, endüstriyel casusları yönetmek ve beceri sahibi işçileri İngiltere'den kaçırmaktı.[18] Makine kaçakçılığı da çok yaygındı. Kaçakçılığı tespit etmek zordu. Makinelerin o dönemde hâlâ hayli basit olmaları ve bugüne kıyasla pek az parçadan oluşması, sökülüp nispeten hızlı biçimde parça parça kaçırılabilmelerine imkân veriyordu.

Teknolojik silâhlanma yarışı 18. yüzyıl boyunca, istihdam entrikaları, makine kaçakçılığı ve endüstriyel casusluk kullanılarak saldırganca devam etti. Fakat oyunun doğası, kendisini kulla-

---

[16] Daha fazla ayrıntı için, bkz. Jeremy (1977) and Harris (1998).

[17] O dönemdeki teknolojilerin nispeten basit olmaları sebebiyle uygun becerilere sahip olan biri bir fabrikayı gezdiğinde, kullanılan teknoloji hakkında pekçok bilgi edinebiliyordu.

[18] Daha fazla ayrıntı için, bkz. Harris (1998), D. Landes (1969), *The Unbound Prometheus – Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* (Cambridge University Press, Cambridge) ve K. Bruland (ed.) (1991), *Technology Transfer and Scandinavian Industrialisation*, (Berg, New York).

nan işçilerden ve makinelerden ayrılabilen türden bir bilgi olan '*bedensiz*' *bilginin* öneminin artmasıyla yüzyılın sonuna gelindiğinde kökünden değişti. Bilimin gelişmesi, tamamı olmasa bile bilginin büyük kısmının (bilimsel bir dille) yazıya dökülebilmesi ve uygun eğitimi almış herhangi biri tarafından anlaşılabilmesi anlamına geliyordu. Fizik ve mekaniğin ilkelerini anlayan bir mühendis, teknik çizimlerine bakarak bir makineyi yeniden üretebilirdi. Benzer şekilde ilâçlar, eğer bir kimyasal formül elde edilebilirse işin eğitimini almış olan kimyagerler tarafından kolaylıkla yeniden üretilebilirdi.

Kalifiye işçiler veya fiziksel makinelerde vücut bulan bilgiye kıyasla bedensiz bilginin korunması çok daha zordur. Bir fikir genel bilim ve mühendislik dilinde bir kez yazılı hâle getirildikten sonra kopyalanması çok daha kolaylaşmaktadır. Kalifiye bir yabancı işçiyi kendi ülkenize götürdüğünüzde pek çok kişisel ve kültürel sorun ortaya çıkar. Bir makineyi ithal ettiğinizde, bu makinenin işleyiş ilkelerini sadece kısmen anlayabilmeniz sebebiyle azamî verim elde edemeyebilirsiniz. Bedensiz bilginin öneminin artışıyla, bilgiyi barındıran işçilerin ve makinelerin korunmasından ziyade fikirlerin korunması daha önemli hâle gelmiştir. Sonuçta, İngiltere'nin kalifiye işçi göçüne koyduğu yasak 1825'te, makine ihracatına koyduğu yasak 1842'de kaldırılmıştır. Bunların yerine fikir akımlarının yönetimindeki temel araç olan patent kanunu ikâme edilmiştir.

Mevcudiyeti varsayılan ilk patent sistemi, Venedik tarafından 'yeni sanatların ve makinelerin' mucitlerine on yıllık imtiyazlar verildiğinde 1474'te kullanılmıştır. Patent sistemi, bazı Alman şehir devletlerince 16. yüzyılda gelişigüzel ve 17. yüzyıldan başlayarak İngiltere tarafından da kullanılmıştır.[19] Daha sonra bedensiz bilginin artan önemini yansıtarak, 18. yüzyılın sonlarından itibaren 1791'de Fransa'da, 1793'te ABD'de ve 1794'te Avustur-

---

[19] İngiliz patent kanunu 1623 yılında Tekeller Kanunu ile hayata geçmiştir. Bazıları 1852'deki reforma kadar bunun bir 'patent kanunu' adını hak etmediğini ileri sürerler. Bkz. C. McLeod (1988), *Inventing the Industrial Revolution: the English Patent System, 1660–1800* (Cambridge University Press, Cambridge).

yıl'da kullanılmaya başlanarak hızla yaygınlaşmıştır. Bugünün zengin ülkelerinin pekçoğu kendi patent kanunlarını Fransız patent kanununun çıkışını izleyen elli yıl içinde oluşturmuşlardır.[20] Telif kanunu (ilk kez 1709'da İngiltere'de çıkarılmıştır) ve marka kanunu (ilk kez 1862'de İngiltere'de çıkarılmıştır) gibi diğer fikrî mülkiyet kanunları bugünün zengin ülkelerinin çoğu tarafından 19'uncu yüzyılın ikinci yarısında benimsenmişlerdir. Zaman içinde, patentler ve markalar hakkındaki Paris Konvansiyonu (1883)[21] ve telif hakları hakkındaki Bern Konvansiyonu (1886) gibi fikrî mülkiyet haklarına ilişkin uluslararası anlaşmalar ortaya çıkmıştır. Fakat bu uluslararası anlaşmalar bile teknolojik yarıştaki 'yasadışı' araçların kullanımını sonlandırmamıştır.

Avukatlar dâhil oluyor

1905 yılı, modern fiziğin *annus mirabilis*'i (*'mucizeler yılı'*) olarak bilinir. Bu yıl Albert Einstein fizik disiplininin gidişatını tamamen değiştiren üç makale yayınlamıştır.[22] İlginç olan, o dönemde Einstein'ın bir fizik profesörü değil de, İsviçre Patent Bürosu'nda mütevazı bir patent memuru (teknik denetçi yardımcısı) oluşudur. Bu Einstein'in ilk işiydi.[23]

---

[20] Rusya (1812), Prusya (1815), Belçika ve Hollanda (1817), İspanya (1820), Bavyera (1825), Sardinya (1826), Vatikan (1833), İsveç (1834),Württemberg (1836), Portekiz (1837) ve Saksonya (1843). Bkz. E. Penrose (1951), *The Economics of the International Patent System* (The Johns Hopkins Press, Baltimore), s. 13.

[21] Orijinal imzacılar 11 ülkedir: Belçika, Brezilya, Fransa, Guatemala, İtalya, Hollanda, Portekiz, El Salvador, Sırbistan, İspanya ve İsviçre. Markaların dahil edilmesi, patent vermeyen İsviçre ve Hollanda'nın Anlaşma'yı imzalamalarını mümkün kılmıştır. Anlaşma Temmuz 1884'te yürürlüğe giremeden önce İngiltere, Ekvator ve Tunus'un da imza koymasıyla orijinal imzacı ülke sayısı 14 olmuştur. Sonradan Ekvator, El Salvador ve Guatemala Anlaşma'dan çekilmişler ve 1990'lara kadar yeniden dahil olmamışlardır. Kaynak: WIPO (World Intellectual Property Organization) internet sitesi: http://www.wipo.int/about-ip/en/iprm/pdf/ch5.pdf#paris.

[22] Bu makaleler Browncu hareket, fotoelektrik etkisi ve en önemlisi özel görecelilik hakkındaydı.

[23] Doktorasını bitirdikten altı yıl sonra 1911 yılında Zürih Üniversitesi'nde fizik profesörlüğüne atandı.

Eğer Einstein, fizikçi değil de kimyacı olsaydı, ilk işine İsviçre Patent Bürosu'nda başlayamazdı. Çünkü İsviçre, 1907'ye kadar kimyasal icâtlara patent vermedi.[24] Hakikâten İsviçre, 1888'e kadar patent kanunu çıkarmamıştır. Ülkenin 1888 tarihli patent kanunu, sadece 'mekanik modelleri temsil eden icâtlara' koruma sağlamıştır. Bu hüküm otomatik olarak (ve kasten) kimyasal icâtları kapsam dışında tutmuştur. Kendisi sonradan bu alanlarda bir dünya liderine dönüşen İsviçre, o dönemde pek çok kimya ve ilâç teknolojisini Almanya'dan 'ödünç' alıyordu. İşte bu sebeple kimyasal patentler vermeleri menfaatlerine uygun değildi.

Sadece 1907'de, Almanya'nın ticarî yaptırım tehdidi altında İsviçreliler kimyasal icâtlara patent koruması vermeyi kararlaştırdılar. Bununla birlikte, yeni patent yasası bile kimyasal teknolojileri bugünün TRIPS sisteminin beklentileri karşılayabilecek koruma sağlayamadı. O dönemin diğer pek çok ülkesi gibi İsviçre, kimyasal süreçlere patent verirken kimyasal maddelere patent vermeyi geri çevirdi. Gerekçe şuydu: Bu tür maddeler mekanik icâtlardan farklı olarak zaten doğada mevcuttur ve dolayısıyla, 'mucit' bu maddeleri bulmaktan ziyade sadece bunları doğadan ayrıştırmayı bulmuştur. İsviçre'de kimyasal maddelere 1978'e kadar patent verilmemiştir.

O dönemde patent kanunu olmayan yegâne ülke İsviçre değildi. Aslında Hollanda 1817'de çıkardığı patent kanununu 1869'da yürürlükten kaldırmış ve 1912'ye kadar yeniden yürürlüğe koymamıştı. Hollandalılar bu kanunu yürürlükten kaldırdıklarında, yukarıda değindiğim patent-karşıtı hareketin hiç etkisinde kalmamışlar; esasen sunî biçimde yaratılan bir tekel olan patentin kendi serbest ticaret ilkelerine ters düştüğüne kâni olmuşlardı.[25] Gü-

---

[24] İsviçre patent sistemi hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Schiff (1971), *Industrialisation without National Patents – the Netherlands, 1869–1912 and Switzerland, 1850–1907* (Princeton University Press, Princeton).

[25] Ayrıca, 1817 tarihli Hollanda patent kanunu bugünkü standartlara göre dahi etkinlikten uzaktı. Patentlerin ayrıntıları üzerinde bir beyan istemiyordu. İthal edilen ürünlere patent verilmesine izin veriyordu. Yabancı patentleri ele geçiren icâtların ulusal patentlerini iptal ediyor ve kullanıcının kendi işi için patenti alınmış ürünleri izinsiz kullanımı konusunda cezai hüküm taşımıyordu. Bkz. Schiff (1971), s. 19–20.

nümüzün bir ev eşyası markası olan Hollandalı elektronik şirketi Philips, faaliyetine 1891'de, bir patent yasasının boşluğundan istifade ederek ve Amerikalı mucidinden 'ödünç alınan' bir patentle, ampul imalatçısı olarak başladı.[26]

İsviçre ve Hollanda istisnaî örnekler olabilirler. Fakat 19. yüzyılın çok büyük bir bölümü boyunca, bugünün zengin ülkelerinin FMH rejimleri *yabancıların* fikrî mülkiyet haklarının korunmasında tümüyle çok başarısızdır. Bu kısmen ilk patent kanunlarının, bir icadın orijinalliğinin denetlenmesindeki genel gevşekliğinin bir sonucudur. Örneğin ABD'de, 1836'da ülkenin patent kanununun gözden geçirilmesinden önce patentler orijinalite ispatı aranmaksızın veriliyordu. Bu durum dolandırıcılar tarafından, hâlihazırda kullanılan âletlerin patentlerinin alınmasını ('çakma patentler') ve daha sonra bu âletlerin kullanıcılarından hak ihlâline dayanan dava tehdidiyle para talep edilmesini özendirmiştir.[27] Fakat yabancıların fikrî mülkiyet haklarının korunmaması hâli genellikle kasıtlıydı. İngiltere, Hollanda, Avusturya, Fransa ve ABD dâhil pek çok ülkede, ithal edilen icâtların patentlenmesine alenen izin veriliyordu. Peter Durand 1810'da İngiltere'de, Fransız Nicolas Appert'in icâdı olan konserve teknolojisinin patentini aldığında, başvuru evrakında alenen, o zamanlar bir yabancının icâdına dayanan bir patent alınırken kullanılan genel bir kayda, yani 'icât bana bir yabancı tarafından iletildi' hükmüne yer veriliyordu.[28]

---

[26] Edison tel-bazlı ampulün geliştirilmesine bazı kritik katkılar yapmış olmakla birlikte, genellikle inanıldığı gibi ampulü tek başına icât etmemiştir. Ancak, ilgili tüm patentlerin sahibi odur.

[27] Cochran ve Miller'e göre 1820 ile 1830 arasında İngiltere yılda 145 patent verirken, ABD 535 patent vermiştir. Bunun temel sebebi 'etik anlayış' farklılıklarına dayanıyordu. Bkz. T. Cochran ve W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (New York, The Macmillan Company), s. 14. Bu düşünceye karşı Sokoloff ve Khan makalelerinde 'iyi' bir patent sistemi sayesinde ABD'nin *kişi başına* düşen patent sayısında İngiltere'yi büyük farkla geçtiğini söylemektedirler. Bkz. K. Sokoloff ve Z. Khan (2000) 'Intellectual Property Institutions in the United States: Early Development and Comparative Perspective', World Bank Summer Research Workshop on Market Institutions, 17–19 Temmuz 2000, Washington, DC, s. 5. Gerçek muhtemelen bu iki görüş arasında bir yerdedir.

[28] Durand bir petrol lambasına ilişkin 1811 tarihli patenti hakkında da aynı ifa-

Fikirlerin 'ödünç alınması' sadece patenti alınabilecek icâtlarla ilişkili değildir. Bunun yanı sıra bugün Çin'de; daha öncesinde Japonya, Kore ve Tayvan'da olduğu gibi, 19. yüzyılda marka taklidi de yaygındı. İngiltere 1862'de marka kanununu (*Ticarî Marka Kanunu* – the Merchandise Mark Act), yabancıların özellikle de Almanların İngiliz mallarının taklitlerini yapmalarının önüne geçmek amacıyla gözden geçirdi. Gözden geçirilen yeni kanun, üreticilerin imalât yerini veya ülkesini açıkça bildirmesini 'ticarî faaliyetin tanımlanmasının' gerekli bir parçası' olarak emrediyordu.[29]

Bununla birlikte bu kanun, Alman yaratıcılığını azımsadı. Çünkü Alman firmaları kanunu atlatmayı sağlayan çok zekice taktiklerle karşılık verdiler.[30] Örneğin, malın üretildiği menşe ülkeyi gösteren damgayı ayrı ayrı malların üstüne değil de paketlerin üstüne koydular. Ürün paketten bir kez çıkarıldığında, müşteriler malın menşe ülkesini söyleyemezlerdi. Bu tekniğin ithal saat ve çelik törpülerde özellikle yaygın olduğu söylenir. Alternatif olarak, Alman imalatçılar piyano ve bisiklet gibi bazı malları İngiltere'ye parçalar hâlinde göndermiş ve orada birleştirmişler veya menşe ülkesini gösteren damgayı pratikte görülmesi mümkün olmayan yerlere koymuşlardır. Alman Malı adını taşıyan ve Alman taklitçiliğini konu alan bir kitabın yazarı olan 19. yüzyıl İngiliz gazetecisi Ernest Williams, bariz şekilde 'Singer' ve 'North-British Sewing Machines' markasını taşıyan çok sayıda dikiş makinesini İngiltere'ye ihraç eden bir Alman firmasının, küçük harflerle yazılmış Alman Malı damgasını nasıl ayak pedalının altına koyduğunu belgeler. Yarım düzine kadın terzi, güçlerini birleşti-

---

deyi kullanmıştır. Bkz. S. Shephard (2000), *Pickled, Potted & Canned – How the Preservation of Food Changed Civilization* (Headline, Londra), s. 228.

29 Bu kanuna göre 'yurt dışında üretildiği hâlde üzerinde gerçek menşe ülkeye dair sözcükler olmayan, fakat alıcıda malın İngiltere'de üretildiği inancının oluşmasına sebep olabilecek herhangi bir sözcük ya da işaret bulunan bir eşyanın satışı suçtur'. Atıfta bulunan kaynak: E. Williams (1896), '*Made in Germany*' (William Henemann, London), s. 137; Austen Albu tarafından önsöz yazılan 1973 tarihli (The Harvester Press, Brighton) basıma dayanılarak.

30 Daha fazla ayrıntı için, bkz. Williams (1896), s. 138.

rip makineyi ters çevirerek yazıyı okuyabilirler; aksi hâlde yazı okunmadan kalacaktır.[31]

Telif hakları da rutin şekilde ihlâl edildiler. Telif haklarına dair bugünkü coşkulu ve adanmış tavrına rağmen ABD, 1790 tarihli telif hakları kanunuyla geçmişte, yabancıların telif haklarını korumayı reddediyordu. ABD uluslararası telif hakları anlaşmasını (1886 tarihli Bern Konvansiyonu) ancak 1891'de imzaladı. O dönemde, ABD telif haklarına dayalı malzemelerde net ithalatçı konumundaydı ve sadece Amerikan yazarlarının korunmasını avantajlı buluyordu. Başka bir yüzyıl boyunca (1988'e kadar), kendi toprakları dışında basılmış yayınlar üzerindeki telif haklarını tanımadı.

Tarihsel resim açıktır. Taklitçilik modern Asya'da icât edilmemiştir. Bilgi birikimi bakımından kendileri geriyken bugünün zengin ülkeleri, başkalarının patentlerini huşuyla ihlâl etmişlerdir. Amerikalılar İngilizlerin telif ürünlerini, Almanlar İngilizlerin markalarını 'ödünç alırken' İsviçreliler Almanların kimyasal icâtlarını 'ödünç almışlardır'. Üstelik bu ülkelerin tümü de ödünç aldıklarının günümüzde karşılığı olduğu düşünülen bedeli bile ödememişlerdir.

Bu tarihsel sürece karşın Kötü Samiriyeli zengin ülkeler şimdi, TRIPs anlaşması ve çok sayıda çift-taraflı serbest ticaret anlaşması vasıtasıyla gelişmekte olan ülkeleri, tarihte görülmemiş ölçüde fikrî mülkiyet haklarını korunmaya zorluyorlar. Fikrî mülkiyet haklarının daha güçlü korunmasının yeni bilginin üretimini teşvik edeceğini ve gelişmekte olan ülkeler dâhil herkese yarar sağlayacağını ileri sürüyorlar. Fakat bu doğru mu?

Miki Fare'yi daha uzun yaşatmak

1998'de ABD, Telif Hakları Dönem Uzatma Kanunu ile telif haklarının korunması için 'yazarın ömrü artı 50 yıl, veya kurumsal yazarlığa dayanan eserler için 75 yıl' (1976'da belirlendiği gibi) olan süreyi 'yazarın ömrü artı 70 yıl, veya kurumsal yazarlığa dayanan eserler için 95 yıl' biçiminde uzatmıştır. Tarihsel bir pers-

[31] Williams (1896), s. 138.

pektifle bu, 1790 Telif Hakları Kanunu'nca getirilen orijinali 14 yıl olan (14 yıllık bir dönem için yenilenebiliyordu) telif koruma süresinin inanılmaz ölçüde uzatılmasıydı.

1998 yasası, Disney'in 1928'de yaratılan (*Steamboat Willie*) Miki Fare'nin 75. doğumgününe vurguyla bu yasa için lobicilik yapması sebebiyle, hicivle Miki Fare'yi Koruma Kanunu olarak bilinir. Bu yasanın özellikle dikkate değer yönü, *öncesini kapsayarak* uygulanmasıdır. Mevcut çalışmalar için koruma döneminin uzatılmasının asla yeni bilgi yaratamayacağı aşikârdır.[32]

Hikâye telif haklarıyla bitmez. ABD ilâç endüstrisi hâlihazırda, FDA (Gıda ve İlâç İdaresi) tarafından ilâç onay sürecindeki gecikmeleri telâfî ihtiyacı gibi bahaneleri kullanarak patentleri sekiz yıla kadar *de facto* uzatmak için başarıyla lobilicik yapmaktadır. ABD patentlerinin geçmişteki telif haklarında olduğu gibi, sadece 14 yıl geçerli olduğu dikkate alındığında, ilâç endüstrisinin kendi icâtlarının patent ömürlerini fiilen iki katına çıkardıkları anlaşılır.

Fikrî mülkiyet haklarının korunma süresini uzatan sadece ABD değildir. 19. yüzyılın üçüncü çeyreğinde (1850–1875), 60 ülkelik bir örneklemde ülke içindeki patent ömrünün ortalama 13 yıl olduğunu açıklıyor. 1900 ile 1975 arasında bu süre 16 veya 17 yıla uzadı. Fakat son dönemde, yukarıya doğru gidişi hızlandıran ve konsolide eden bu eğilimde öncülük rolünü ABD oynadı. ABD, Dünya Ticaret Örgütü'nün TRIPS anlaşmasında verdiği özel yer sayesinde 20 yıl olan patent koruma süresini artık bir 'küresel standard' hâline getirmiştir. 60 ülkelik ortalama süre 2004 itibarıyla 19 yıl olmuştur.[33] İlâç patentlerinin *de facto* uzatılması gibi TRIP'in ötesine geçen diğer örneklere ABD hükümetince ikili serbest ticaret anlaşmalarıyla yaygınlık kazandırılmaktadır. Patent koruma süresinin, toplumsal bir bakış açısıyla, 20 yıl

[32] Ünlü işletme iktisatçısı John Kay bu hususu Virginia Woolf ve onun zamanda seyahat eden edebiyat simsarının başkahraman oldukları hicvinde zekice ortaya koyar. Bkz. J. Kay (2002), 'Copyright law's duty to creativity', *The Financial Times*, 23 Ekim 2002.

[33] Jaffe ve Lerner (2004), s.94. Bazı fakir ülkelerin TRIPS ile tümüyle uyum sağlayamamaları sebebiyle o dönemdeki ortalama süre pek de 20 değildir.

olmasının 13 ya da 16 yıl olmasından daha iyi olduğunu söyleyen bir ekonomi teorisi bilmiyorum. Fakat daha uzun bir sürenin patent sahipleri için daha iyi olacağı aşikârdır.

Fikrî ve sınaî mülkiyet haklarının korunmasının tekel yaratması (ve bunun toplumsal maliyetleri bulunması) sebebiyle, koruma süresinin uzatılmasının bu tür maliyetleri yükselteceği açıktır. Sürenin uzatılması – fikrî mülkiyet haklarının herhangi başka bir şekilde güçlendirilmesinde olduğu gibi – toplumun yeni bilgi için daha fazla ödeme yapması anlamına gelir. Elbette, eğer sürenin uzatılması yeni bilgi üretilmesini sağlıyorsa (yeniliği teşvik ederek) bu maliyetlere katlanılması haklı görülebilir. Fakat bunun – en azından artan koruma maliyetini telafi edecek düzeyde – gerçekleştiğine dair bir delil yoktur. Bu şartlarda, mevcut fikrî mülkiyet hakları sürelerinin uygun olup olmadığını ve eğer gerekiyorsa kısaltılmasının gerekip gerekmediğini dikkatle incelememiz gerekir.

Kapatılmış kabuksuz sandviçler ve zerdeçal

FMH kanunlarının gerisindeki temel yaklaşımlardan biri, korunmayla ödüllendirilmiş yeni bir fikrin korunmaya değer olmasıdır. Bu, söz konusu edilen türdeki tüm kanunların orijinal olma (teknik jargonda 'yeniliğe' sahip olmak ve 'aşikâr olmamak') fikrini talep etme sebebidir. Bu soyut bir kavram olarak tartışma götürmez bir husus gibi görünebilir. Fakat uygulamaya aktarılması daha zordur. Çünkü yatırımcıları, diğer sebeplerin yanı sıra orijinalite çıtasını aşağıya indirme yönünde lobi yapmaya sevk eden saikler vardır.

Örneğin, İsviçre patent kanununun tarihini tartışırken belirttiğim gibi, pek çok kişi kimyasal *maddelerin* (kimyasal *süreçler* yerine) patent korumasına değer olmadığına, çünkü bunları üretenlerin gerçekten orijinal bir şey yapmadıklarına inanır. Bu sebeple zengin ülkelerin çoğunda (Almanya, Fransa, İsviçre, Japonya ve Kuzey ülkelerinde) 1960'lara veya 1970'lere kadar kimyasal maddelerin ve/veya ilâç maddelerinin patenti alınamıyordu. İlâçlar İspanya ve Kanada'da 1990'ların başına kadar pa-

tenti alınamayan ürünler olarak kaldılar.[34] TRIPS anlaşmasından önce, gelişmekte olan ülkelerin çoğu ilâçlara patent vermediler.[35] Bu ülkelerin çoğu, bu tür ürünlere ya hiç patent vermediler ya da Hindistan ve Brezilya gibi bazı ülkeler, daha önce verdikleri ilâç patentlerini (Brezilya örneğinde olduğu gibi süreç patentlerini de) lağvettiler.[36]

Patentlenmesi konusunda anlaşmazlık bulunmayan şeyler için bile neyin patentlemeye değecek bir icât olduğuna hükmetmek için belirgin bir yöntem yoktur. Örneğin, Thomas Jefferson ABD patent sorumlusuyken patent başvurularını en küçük mazerette bile geri çevirerek çok iyi iş çıkarırdı. İroniktir ama Jefferson, dışişleri bakanlığı görevi gereği (*ex officio*) yerine getirmekle yükümlü olduğu (bu konu üzerinde daha sonra ayrıntılı duracağım) patentlere karşıydı. Jefferson bu pozisyonu ve dolayısıyla patent sorumluluğunu bıraktıktan sonra her yıl verilen patent sayısının üçe katlandığı bilinmektedir. Elbette bu, Amerikalılar arasındaki icâtçı sayısının birden bire üç kat birden artması nedeniyle değildir.

1980'lerden bu yana ABD'de patentler için orijinalite engelleri belirgin ölçüde indirilmiştir. ABD patent sisteminin bugünkü durumu hakkındaki önemli kitaplardan birinin yazarı olan Profesör Adam Jaffe ve Profesör Josh Lerner çok açık bazı şeyler için

---

34 Batı Almanya'da 1967'ye, İskandinav ülkelerinde 1968'e, Japonya'da 1976'ya, İsviçre'de 1978'e ve İspanya'da 1992'ye kadar kimyasal maddelere (ilâçlar dahil) patent verilmemiştir. Fransa'da 1959'a, İtalya'da 1979'a ve İspanya'da 1992'ye kadar ilâçlar için patent verilmemiştir. Kaynak: S. Patel (1989), 'Intellectual Property Rights in the UruguayRound – A Disaster for the South?', *Economic and Political Weekly*, 6 Mayıs 1989, s. 980; ve G. Dutfield ve U. Suthersanen (2004), 'Harmonisation orDifferentiation in Intellectual Property Protection? – The Lessons of History', Occasional Paper 15 (Quaker United Nations Office, Geneva), s. 5-6.

35 Gelişmekte olan ülkeler TRIPS anlaşmasıyla ilâçlar üzerinde patent vermeye zorlanmışlardır. Bu konuda en fakir ülkelere tanınan süre 2013 yılına kadardır. TRIPS anlaşması 1995 yılında yürürlüğe girdiğinde, gelişmekte olan ülkelere bu hükme uymaları için tanına süre 2001 yılına kadardır. Başlangıçta en fakir ülkelere (the Least Developed Countries – LDCs) 2006'ya kadar süre tanınmışken bu daha sonra 2013'e kadar uzatılmıştır.

36 Dutfield ve Suthersanen (2004), s. 6.

bile patent verildiğini işaret ediyorlar. Örneğin, amazon.com'un 'tek tık' internet alış-veriş sistemi, Smuckers adlı gıda firmasının 'kapatılmış kabuklu sandviçleri', ve hattâ 'ekmek tazeleme yöntemleri' (esasen bayat ekmeğin tost yapılması) veya bir 'salıncakta sallanma (görünen o ki beş yaşında bir çocuk tarafından 'icât edilen') yöntemi' gibi.[37] İlk iki örnekte, patent sahipleri ellerindeki yeni hakları rakiplerini mahkemeye vermek için bile kullandılar. Önceki örnekte barnesandnoble.com, sonrakinde ise Michigan'da Albie's Foods Inc. adındaki küçük bir yemek şirketi dava edildiler.[38] Bu örnekler yelpazenin daha çılgın ucunda olsalar da genel eğilim, 'patent tekelinin sadece hakikâten orijinal fikirlere verilmesini garanti altına alması gereken yenilik ve aşikâr olmama testinin büyük ölçüde işlemez hâle gelişini' yansıtmaktadır'.[39] Bunun sonucu, Jaffe ve Lerner tarafından 'patent patlaması' diye adlandırılan durumdur. Yazarlar, ABD'de 1930 ile Amerikan patent sisteminin gevşetildiği 1982 arasında verilen patent sayısının % 1 arttığını, ama sayının patent verilirken daha liberal bir yaklaşımın benimsendiği 1983–2002 döneminde % 5,7 oranında arttığını belgelemişlerdir.[40] Bu yükseliş, kesinlikle Amerikan yaratıcılığındaki bir ani artıştan kaynaklanmıyor![41]

Fakat eğer, Amerikalılar aptalca patentler veriyorlarsa, bu durumu niçin umursamalı? Umursamalı, çünkü yeni Amerikan sistemi, başka ülkelerde iyi bilinen fikirlerin 'çalınmasını' özendirmektedir. Özellikle de gelişmekte olan ülkelerde, çok uzun zamandır çok iyi bilinmeleri sebebiyle hukukî koruma altında bulunmayan fikirlerin çalınmasını. Bu durum 'geleneksel bilgi' hırsızlığı olarak bilinir. Bu alandaki en iyi örnek, 1995 yılında Mis-

37 Jaffe ve Lerner (2004), s. 25-6, s. 34, s. 74-5.
38 Her iki olay mahkemelerde dava konusu olmaksızın çözümlenmiştir.
39 Jaffe ve Lerner (2004), s. 34-5.
40 Jaffe ve Lerner (2004), s. 12.
41 İki profesör de ABD'de patent konulu dava sayısının 1980'lerin ortalarına kadar yılda 1.000 civarında olduğunu fakat bu sayının bugün 2.500'ü aştığını göstermektedirler. (Jaffe ve Lerner, 2004, s. 14, figür 1.2). Patent davalarının ayyuka çıkacak kadar pahalı olduğu dikkate alındığında bu, yeni fikirlerin üretilmesi için kullanılabilecek kaynakların mevcut fikirlerin korunmasına aktarılması anlamına gelir.

sissippi Üniversitesi'nden Hindistanlı iki araştırmacıya, yara-iyileştirici etkileri Hindistan'da binlerce yıldır bilinen zerdeçalın ilâç olarak kullanımı için patent verilmesidir. Patent, Yeni Delhi'de yerleşik *Tarımsal Araştırma Konseyi*'nin [Council for Agriculture Research] Amerikan mahkemelerinde meydan okuyuşu mümkün kılan desteği sayesinde iptal edilmiştir. Ama haksızlığa uğrayan ülke, bu tür mücadelelerin yürütülmesinde Hindistan'ın sahip olduğu insan kaynakları ve finansal imkânlarından yoksun küçük ve çok fakir bir ülke olsaydı, bu patent hâlen geçerli olabilirdi.

Bu örnekler şoke edici olsalar da, nihai olarak orijinallik çıtasının aşağıya indirilmesinden kaynaklanan sonuçlar, fikrî mülkiyet hakları sisteminde bugün de geçerli olan dengesizliğin yarattığı en büyük sorun değildir. En ciddî sorun, fikrî mülkiyet hakları sisteminin, teknolojik yenilikleri teşvik etmekten ziyade, önünde bir engel oluşturmasıdır.

İçiçe geçmiş patentler tiranlığı

Isaac Newton'ın ünlü deyişi gibi, 'eğer biraz daha ötesini görürsem, bu devlerin omuzlarına dayanarak olur.'[42] Newton bu sözle fikirlerin birikerek geliştiği gerçeğine atıfta bulunuyordu. Patentlere ilişkin daha önceki uyuşmazlıklarda bazıları bunu rakiplerine karşı kullandılar. Yeni fikirler, entelektüel gayretle mayalandığında, bir icâda 'nihaî dokunuşları' yapan birinin tüm şöhreti ve kârı alması gerektiğini nasıl söyleyebiliriz? Thomas Jefferson, patentlere bu noktadan hareketle karşı çıkmıştır. Jefferson, fikirlerin 'hava gibi' olduğunu, dolayısıyla sahiplenilemeyeceğini ileri sürmüştür (her ne kadar insanların sahiplenilmesinde bir beis görmese de – kendisi pek çok köleye sahipti çünkü).[43]

---

[42] Robert Hooke'a hitaben yazılan 5 Şubat 1676 tarihli mektup.

[43] Dolayısıyla Jefferson'ın neye sahip olabileceğimiz ve sahip olamayacağımız hakkındaki görüşü bugünkünün tam tersidir: Jefferson başka insanlara sahip olmak konusunda hiçbir şey düşünmemiş olabilirdi. Fakat insanların fikirlere sahip olmalarını ve bu fikirlerin hükümet tarafından yaratılan patent adındaki sunî bir tekel üzerinden korunmasına izin verilmesini saçma bulmuştur.

Sorun patent sisteminin doğasında vardır. Fikirler, yeni fikirlerin üretilmesindeki en önemli girdilerdir. Fakat, eğer başkaları sizin yeni fikirleri geliştirmek için ihtiyaç duyduğunuz fikirlere sahipse, onlara ödeme yapmadan bu fikirleri kullanamazsınız. Bu yeni fikirler üretmeyi pahalılaştırır. Daha kötüsü, sizin patentlerinizle yakından ilişkili patentlere sahip olan rakipleriniz tarafından patent ihlâli davaları açılma tehlikesine maruz kalmanızdır. Bu tür bir dava, sadece paranızı boşa harcamanıza sebep olmaz, fakat sizi uyuşmazlık konusu olan teknolojiyi geliştirmekten alıkoyar. Bu anlamda patentler bir müşevvik olmaktan ziyade teknolojik gelişmenin önünde bir engeldir.

Gerçekten de patent ihlâli davaları, dikiş makineleri (19. yüzyılın ortası), uçaklar (20. yüzyılın başı) ve yarı-iletkenler (20. yüzyılın ortası) gibi ABD endüstrilerindeki teknolojik gelişmelerin önündeki esas engeller olmuşlardır. Dikiş makinesi endüstrisi (Singer ve birkaç başka şirket) bu soruna özel zekice bir çözüm bulmuştur: Dâhil olan tüm şirketlerin ikili patentleri birbirlerine karşılıklı lisanslarla kullandırdıkları bir 'patent havuzu'. Uçaklar (Wright kardeşlere karşı Glenn Curtiss) ve yarı-iletkenler (Texas Instrument'a karşı Fairchild) söz konusu olduğunda, adı geçen firmalar bir uzlaşmaya varamadıkları için patent havuzunu ABD hükümeti empoze etmiştir. Bu endüstrilerin devlet tarafından empoze edilen bu patent havuzları olmadan bugüne kadar başardıkları ölçüde ilerlemeleri mümkün olamazdı.

Maalesef, içiçe geçmiş patentler sorunu son dönemde daha da kötüleşmiştir. Çok küçük bilgi parçacıklarının münferit genler düzeyine kadar inerek daha kolay patentlenebilir duruma gelmesi, patentlerin teknolojik gelişmeye engel olma riskini de yükseltmektedir. Yakın zamandaki altın pirinç adıyla bilinen tartışma bu noktayı çok iyi göstermektedir.

2000 yılında, öncülüğünü Ingo Potrykus (İsviçreli) ve Peter Beyer'in (Alman) yaptığı bir grup bilim adamı, pirincin içerdiği beta carotene adlı maddenin (bu madde sindirildiğinde A vitaminine dönüşür) artırılmasını sağlayan bir genetik mühendisliği teknolojisinin geliştirildiğini duyurdular. Beta carotene maddesinin doğal rengi sebebiyle bu yeni pirinç kendisine adını veren altın

rengindeydi. Bu pirincin bazılarınca 'altın' olarak görülmesinin bir başka sebebi de, pirincin temel besin kaynağı olarak kullanıldığı ülkelerde yaşayan milyonlarca fakir insanın beslenmesine önemli faydalar sağlama potansiyeliydi.[44] Pirincin besleyiciği çok etkilidir; aynı büyüklükteki araziden buğdaya kıyasla daha çok insanı beslemeye yetecek miktarda pirinç elde edilebilir. Fakat A vitamini gibi kritik bir maddeden yoksundur. Pirinç-yiyen ülkelerdeki fakir insanların pirinç dışındaki gıdaları az tüketme eğilimleri, A vitamini yetersizliğinden (Vitamin A deficiency – VAD) mustarip olmalarına neden olur. 21. yüzyılın başında Afrika ve Asya'daki 118 ülkede yaşayan 124 milyon insanın A vitamini yetersizliğine yakalanmış olduğu tahmin edilmektedir. A vitamin yetersizliğinin her yıl, bir veya iki milyon insanın ölümüne, yarım milyon insanın tedavisi mümkün olmayan şekilde körleşmesine ve milyonlarca insanın xerophthalmia adındaki zayıflatıcı göz hastalığına sebep olduğu düşünülmektedir.[45]

2001'de Potrykus ve Beyer bu teknolojiyi ilâç ve biyoteknoloji firması Syngenta'ya (o zamanki adıyla AstraZeneca'ya) satarak bir uyuşmazlığa yol açtılar.[46] Syngenta, geliştirilen yeni teknolojiye dair araştırmanın dolaylı olarak Avrupa Birliği üzerinden finanse edilmiş olması nedeniyle kısmî ve yasal bir hak iddiasına zaten sahipti. Ve soruna onurlu biçimde yaklaşan bu iki bilim adamı, Syngenta ile sert bir müzakereye giriştiler: Konu söz konusu tekonolojinin altın pirinçten yılda 10 bin dolardan daha az kazanan çiftçilere bedavaya kullandırılması izniydi. Bazıları bu durumda bile, bu türden değerli bir 'kamu malı' teknolojisinin,

---

[44] Özellikle bugün teknolojiye sahip olan Syngentia tarafından 2005 yılında üretilen 'altın pirinç 2'nin yararları daha da yüksek olabilir. Altın pirinç 2 orijinal altın pirinçte olandan 23 kat daha fazla beta carotene maddesine sahiptir.

[45] Bkz. http://en.wikipedia.org/wiki/Golden_ rice. Xerophthalmia (Yunanca'da kuru gözler anlamına gelen kelime) gözün çevresindeki zarın anormal kuruluk ve buruşukluk sebebiyle iltihaplanmasıdır (*Oxford English Dictionary*).

[46] Altın pirinç konsundaki anlaşmazlık hakkında bkz. RAFI (Rural Advancement Foundation International) (2000), *RAFI Communique*, Eylül/Ekim 2000, no. 66. Ayrıca, Portykus'un kendi izahatı için 'bkz. The "Golden Rice" Tale'. Kaynak: http:// www.biotech-info.net/GR_tale.html+golden+rice &hl=ko&gl=kr&ct=clnk&cd=4.

kâr peşinde koşan bir firmaya satışını kabul edilemez bulmuşlardır.

Potrykus ve Beyer eleştiriler karşısında, geliştirdikleri teknolojinin patentini, hem alınmış olan diğer teknoloji lisanslarının temininde güçlükler hem de kendi teknolojilerini kullanılabilir hâle getirmek amacıyla Syngenta'ya satmak zorunda kaldıklarını söylemişlerdir. En yalın şekliyle 32 farklı firma ya da üniversiteye ait olan ilgili 70 patentin kullanımı için gereken kaynaklara veya becerilere, bilim adamı konumunda sahip olmadıklarını ileri sürmüşlerdir. Eleştiri getirenler, bu görüşlere Potrykus ve Beyer'in güçlükleri abartıklarını söyleyerek karşı çıkmışlardır. Bu kişiler sadece bir düzine kadar patentin, altın pirincin en fazla yarar sağlayacağı ülkeleri ilgilendirdiğini işaret etmişlerdir.

Fakat esas husus geçerliliğini korumaktadır. Teknolojinin laboratuvarlarda münferit bilim adamları tarafından geliştirilebildiği günler geride kalmıştır. Bugün tehlikeli ve içiçe girmiş patentler sathında müzakereleri sürdürmek için bir avukatlar ordusuna ihtiyacınız vardır. Patent sistemi, içiçe geçmiş patentler sorununa bir çözüm bulmadıkça teknolojik gelişmeyi teşvik etmek yerine, gerçekte bir temel engel hâline gelebilir.

Zalim kurallar ve gelişmekte olan ülkeler

Fikrî ve sınaî mülkiyet hakları sisteminde kısa süre önce ortaya çıkan değişiklikler, faydaları azaltırken maliyetleri artırmıştır. Orijinalite eşiğinin aşağıya çekilmesi ve patentlerin (ve diğer FMH'nın) geçerlilik sürelerinin uzatılması şu anlama gelir: Ortalama patent kalitesi, eskisinin altında olduğu hâlde fiilen her bir patent için eskisinden daha fazla bedel ödüyoruz. Zengin ülke hükümetlerinin ve şirketlerinin davranışlarındaki değişimler de kamu yararının, HIV/AIDS örneğinde gördüğümüz gibi, patent sahiplerinin ticarî çıkarlarının önüne geçmesini güçleştirmiştir. Ve çok küçük bilgi parçacıklarının gittikçe artan ölçülerde patentlenebilir hâle gelmesi, teknolojik gelişmeyi yavaşlatarak içiçe geçmiş patentler sorununu kötüleştirmiştir.

Bu negatif etkiler, gelişmekte olan ülkeler için daha büyüktür.

Zengin ülkelerde, özellikle yeri ABD'de belirlenen daha aşağıdaki orijinallik çıtası, hâlihazırda mevcut geleneksel bilginin gelişmekte olan ülkelerden çalınmasını kolaylaştırmıştır. Zengin ülkelerdeki ilâç şirketlerinin, kamu menfaati hükümlerini gelişmekte olan ülkelerin siyasî zayıflıklarına paralel olarak kullanma imkânlarını sınırlamaları ve kopyalanmış ilâçları imal veya ithal etmelerine artık izin verilmemesi, beraberinde çok ihtiyaç duyulan ilâçların fiyatlarının yükselmesine sebep olmuştur.

Fakat – sözümüzü sakınmadan söylersek – en büyük sorun yeni FMH sisteminin ekonomik kalkınmayı zorlaştırmasıdır. Tüm patentlerin % 97'siyle, yayın haklarının ve markaların çok büyük bir kısmı zengin ülkelerin elindeyken, FMH sahiplerinin haklarının güçlendirilmesi gelişmekte olan ülkelerin bilgiye erişiminin daha pahalılaşması demektir. Dünya Bankası'nca, TRIPS anlaşmasını izleyen dönemde sadece teknoloji lisans ödemelerinin gelişmekte olan ülkelere fazladan 45 milyar dolara malolduğu tahmin edilmektedir, ki bu tutar zengin ülkelerce verilen dış yardımın yaklaşık olarak yarısı kadardır (2004-2005 döneminde yılda 93 milyar dolar).[47] Etkinin büyüklüğünü sayısallaştırmanın zorluğuna rağmen, telif haklarının güçlendirilmesi; eğitimi, özellikle de ileri düzeydeki yabancı kitaplara ihtiyaç duyulan yüksek eğitimi daha pahalı hâle getirmiştir.

Üstelik hepsi bununla sınırlı da değildir. Eğer gelişmekte olan ülkeler, TRIPS anlaşmasına uygun hareket ederlerse, her biri yeni bir FMH sistemi kurmak ve uygulamak için ziyadesiyle para harcamaya ihtiyaç duyacaklardır. Sistem kendi kendine işlememektedir. Telif haklarının ve markaların korunması bir müfettişler ordusunu gerektirmektedir. Patent ofisinin patent başvurularını değerlendirmek için bilim adamlarına ve mühendislere ve mahkemelerin uyuşmazlıkların çözümünde yardım almak için patent avukatlarına ihtiyacı vardır. Bütün bu insanların eğitilmesi ve istihdamı maliyetlidir. Kaynakların sınırlı olduğu bir dünyada, DVD korsanlarını avlamak için daha çok patent avukatı yetiştiril-

---

[47] FMH konusundaki harcamalara izleyen kaynakta atıf yapılmıştır: M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven), s. 217. Yabancı yardım konusundaki istatistik OECD'den alınmıştır.

mesi ve daha çok müfettiş kiralanması gerekir. Bu ise daha az hemşire ve polis memuru istihdam ederken daha az doktor ve öğretmenin yetiştirilmesi anlamına gelir. Gelişmekte olan ülkelerin bu mesleklerin hangilerine daha çok ihtiyaç duydukları ortadadır.

Acınacak durumdaki husussa şudur: Gelişmekte olan ülkeler artan lisans bedellerini ve FMH sistemini uygulamak için açığa çıkan ilâve masrafları ödemeleri karşılığında neredeyse hiçbir şey elde edemeyeceklerdir. Zengin ülkelerin kendi FMH koruma sistemlerini güçlendirmeleriyle ortaya çıkan maliyetler, korumacılığın güçlenmesinden kaynaklanan yararları karşılamasa bile, en azından yarar sağladıkları yeniliklerde artış bekleyebilirler. Bunun tersine, gelişmekte olan ülkelerin çoğu araştırma yapmak için gerekli kapasiteye sahip değillerdir. Araştırmaları özendirici teşvikler artırılabilir, fakat bunların avantajlarından yararlanacak kimse yoktur. Bu üçüncü bölümde tartıştığım, oğlum Jin-Gyu'nun hikâyesi gibidir. Eğer, bunları kullanabilecek kapasite yoksa, teşviklerin neler olduğunun hiç önemi yoktur. Küreselleşmeyi savunduğunu ifade eden ünlü İngiliz ekonomi gazetecisi Martin Wolf'un bile gelişmekte olan pek çok ülke için fikrî mülkiyet haklarını 'kendi ülkelerinin insanlarını eğitebilmek (telif hakları sebebiyle), tasarımları kendi kullanımlarına uygun hâle getirebilmek ve kamu sağlığına yönelen ciddî risklerle baş edebilmek için tahripkâr potansiyel sonuçlarıyla bir rant elde etme aracı' olarak tanımlaması bundandır.[48]

Vurguladığım gibi, ekonomik kalkınmanın temeli daha çok üretken bilgi edinmeye dayanır. FMH'nın uluslararası düzlemde daha güçlü biçimde korunması, geriden gelen ülkelerin yeni bilgiyi edinmesini daha da zorlaştıracaktır. Bu sebeple tarihsel olarak ülkeler, kendileri bilgi ithaline ihtiyaç duyduklarında yabancıların fikrî mülkiyet haklarına gereken korumayı (veya hiç) sağlamamışlardır. Eğer bilgi yokuş aşağı akan su gibi olsa, o zaman bugünün FMH sistemi, potansiyel bereketli arazileri teknoloji bakımından kuraklıktan kum fırtınası yaşanan bir araziye dönüştüren bir baraj gibidir. Bu durumun iyileştirilmesi gerektiği açıktır.

[48] Wolf (2004), s. 217.

Dengeyi doğru kurmak

Derslerimde mevcut FMH sistemini eleştirdiğimde bana sıklıkla sorulan bir soru şudur: 'Sizin fikrî mülkiyet hakkının varlığına karşı olduğunuzu görerek, başkalarının makalelerinizi çalmalarına ve kendi adları altında yayınlamalarına izin verir misiniz?' Bu, fikrî mülkiyet hakları konusundaki tartışmamızı istilâ ederek basite indirgeyen bir zihniyetin belirtisidir.

Patentleri, telif haklarını veya markaları lağvetmemiz gerektiğini ileri sür*mü*yorum. Bunlar yararlı amaçlara hizmet ederler. Fakat fikrî mülkiyet haklarının bir ölçüde korunmasının yararlı veya gerekli bile olduğu gerçeği, daha fazlasının daima daha iyi olduğu anlamına gelmez. Bu noktayı daha anlaşılır hâle getirmek için tuz benzetmesi faydalı olabilir. Hayatta kalmak için biraz tuz elzemdir. Biraz daha fazlası sağlığımıza zarar verebilirse de yemeği keyifli hale getirir. Fakat belirli bir düzeyin üstünde tuzun sağlığımıza verdiği zarar, gıdanın lezzetinden elde ettiğimiz faydayı aşar. Fikrî mülkiyet haklarının korunması da buna benzer. Asgariye yakın bir düzeyde koruma, bilgi üretilmesi için elzem olan müşevvikleri yaratır. Biraz daha fazlası, maliyetinden daha fazla yarar getirebilir. Fakat çok fazlası yararından daha fazla maliyet getirir; dolayısıyla ekonomiyi tahrip eden bir sonuca götürür.

Dolayısıyla esas sorun FMH korumasının soyut anlamda iyi ya da kötü olup olmaması değildir. Esas sorun, insanları yeni bilgi üretmeye teşvik etme ihtiyacı ile yeni bilginin getirdiği yararların bu alandaki tekelden kaynaklanan maliyetleri aşmayacağını garanti altına alma ihtiyacı arasındaki dengeyi doğru biçimde nasıl kuracağımızdır. Bunu yapabilmek için bugün geçerli olan FMH koruma ölçüsünün; koruma süresinin kısaltılması, orijinallik çıtasını yükseltilmesi ve paralel ithalatın zorunlu lisanslama aracılığıyla kolaylaştırılıp zayıflatılması gerekir.

Eğer daha zayıf koruma, potansiyel yatırımcılar için yetersiz müşevviklere yol açarsa – ki bu mümkün olabilir de olmayabilir de – kamu sektörü, sürece müdahil olabilir. Bu araştırma faaliyetlerinin doğrudan ulusal (örneğin, *ABD Ulusal Sağlık Enstitü-*

sü – the US National Institutes of Health) ya da uluslararası (örneğin, pirincin Yeşil Devrim çeşitlerini geliştiren *Uluslararası Pirinç Araştırma Enstitüsü* – the International Rice Research Institute) kamusal kurumlar tarafından yapılmasıyla söz konusu olabilir. Bu, nihaî ürüne kamusal erişim şartını koyan özel sektör şirketlerine yönelik hedeflenmiş arge sübvansiyonları vasıtasıyla da yapılabilir.[49] Ulusal ve uluslararası düzeydeki kamu sektörü, bu işleri zaten yapmaktadır. Dolayısıyla mevcut uygulamadan radikal bir sapma söz konusu olmayacaktır. Bu tür bir hareket, yalın hâliyle bir müdahâle ve mevcut çabaların yeniden yönlendirilmesi sorunudur.

Her şeyin ötesinde, uluslararası FMH sistemi, gelişmekte olan ülkelerin yeni teknik bilgiyi hem makûl maliyetlerle elde edebilmelerine izin veren hem de daha üretken olmalarına yardım edecek şekilde reforme edilmelidir. Gelişmekte olan ülkelere daha zayıf fikrî mülkiyet hakları – daha kısa patent süreleri, daha düşük lisanslama bedelleri (muhtemelen ödeme güçlerine göre kademelendirilmiş) veya daha kolay zorunlu lisanslama ve paralel ithalat – uygulamaları için izin verilmelidir.[50]

Son olarak bir başka önemli konu şudur: Gelişmekte olan ülkelerin teknolojiyi elde etmesini kolaylaştırmakla yetinmemeliyiz; aynı zamanda bu ülkelerin daha üretken teknolojileri kullanma ve geliştirme kapasitelerini geliştirmelerine de yardım etme-

[49] Joseph Stiglitz'in önerdiği gibi, hayat kurtaran ilâçlar türünden değerli icâtların satın alınmasını garanti altına almak için kamusal bir fon da kurulabilir. J. Stiglitz (2006), *Making Globalization Work – The Next Steps to Global Justice* (Allen Lane, Londra), s. 124.

[50] Daha kolay olan paralel ithalata izin verilmesi, gelişmiş ülkelerde FMH ömrünün sonuna gelinmeden gelişmiş ülkelerden ucuz kopyaların ters yönde bu ülkelere girişine sebep olabilir. Fakat bunu engellemenin yolları vardır: Orijinallerini kopyalarından ayırabilmek için paketlere özel kimlik mikroçipleri yerleştirilirken, kopya ilâçlar orijinallerinden farklı şekil ve büyüklüklerde üretilebilir. Fakir ülkelerde FMH'nın zayıflatılmasına ilişkin hususlardaki tartışmalar üzerinde daha fazla ayrıntı için, bkz. H-J. Chang (2001), 'Intellectual Property Rights and Economic Develop-ment – Historical Lessons and Emerging Issues', *Journal of Human Development*, 2001, vol. 2, no. 2. Bu makale izleyen kitapta tekrar basılmıştır: H-J. Chang (2003), *Globalization, Economic Development and The Role of the State* (Zed Press, London).

liyiz. Bu amaçla, patent ödemeleri üstüne uluslararası bir vergi koyup buradan temin edilecek geliri, gelişmekte olan ülkelere teknolojik destek için ayırabiliriz. Bu amaç, uluslararası telif hakları sisteminde akademik kitaplara erişimi kolaylaştıran bir değişiklik yapılarak desteklenebilir.*

Diğer kurumlar gibi, nasıl tasarlandıklarına ve nerelerde kullanıldıklarına bağlı olarak fikrî mülkiyet hakları (patentler, telif hakları ve markalar) faydalı olabilirler de olmayabilirler de. İşin zorluğu bunları bütünüyle çöpe atmak veya tamamıyla güçlendirmek değildir; fakat FMH sahiplerinin menfaatleri ile toplumun geri kalanı (isterseniz, dünyanın geri kalanı) arasında doğru dengeyi kurabilmektir. FMH sistemi, başlangıçta hizmet etmesi amaçlanan yarara sadece bu dengeyi doğru kurduğumuzda hizmet edecektir. Esas gaye, yeni fikirlerin toplum için mümkün olan asgarî maliyetle üretilmesinin teşvik edilmesidir.

---

* Prologda anlatılan, korsan kopya kitaplar konusunda benim kendi tecrübemin ortaya koyduğu gibi akademik kitaplara erişim meselesi, gelişmekte olan ülkelerin üretken kapasitelerinin güçlendirilmesi bakımından hayatîdir. Zengin ülkelerdeki yayıncıların akademik kitapların gelişmekte olan ülkelerde ucuza çoğaltılmasına imkân sağlamak bakımından özendirilmeleri gerekir. Bu sebeple çok fazla kayba uğramayacaklardır çünkü zaten bu kitaplar gelişmekte olan ülkelerin tüketicileri için çok pahalıdır. Gelişmekte olan ülkelerin kütüphaneleri, akademisyenleri ve öğrencileri için akademik kitapların alımını sübvanse edecek özel bir uluslararası fon da kurabiliriz. Benzer bir tartışma gelişmekte olan ülkelerdeki taklit mallara dair zengin ülkelerdeki mevcut histeriyi bir perspektife oturtabilir. Prologda işaret ettiğim gibi, sorun gelişmekte olan ülkelerde taklit ürünleri alanların (bu malları alan turistleri de kapsayarak) bu ürünlerin orijinallerini almaya güçlerinin yetip yetmemesi değildir. Bu ürünler zengin ülkelere kaçak olarak sokulup orijinal ürünlermiş gibi satılmadıkları (bu nadiren olur) müddetçe, orijinal imalâtçılar taklit ürünler sebebiyle çok az gelir kaybına uğrarlar. Hattâ gelişmekte olan ülkelerdeki tüketicilerin orijinal imalâtçılar için fiilen bedava reklâm yaptıkları bile ileri sürülebilir. Özellikle hızlı büyüyen ülkelerde, bugünün taklit ürün kullanan tüketicileri yarının orijinal ürün tüketicileri olacaklardır. 1970'lerde çakma lüks malları satın alan pek çok Koreli şimdi bunların orijinallerini alıyorlar.

7.

İmkânsız görev

Finansal ihtiyat çok ileri gidebilir mi?

Çok izlenen *Görevimiz Tehlike* [Mission Impossible] *III* adlı filmi izleyenlerin çoğu Çin'in ekonomik mucizesinin merkezi Şanghay'ın kentsel ihtişamından alabildiğine etkilenmiş olmalıdır. 1920'lere saplanıp kalmış gibi görünen kanal çevresindeki tuhaf, fakat köhne bölgede geçen çılgın final kovalamacasını da hatırlayacaklardır. O bölge ve şehir merkezindeki gökdelenler arasındaki zıtlık, Çin'in karşı karşıya kaldığı meydan okumayı ve bunun yarattığı artan eşitsizliği ve hoşnutsuzluğu sembolize eder.

Görevimiz Tehlike'nin önceki bölümlerini seyredenlerden bazıları küçük bir merak kaynağını tatmin etmiş olabilirler. Bu serinin ilk filminde seyirciye, başkahraman Ethan Hunt'ın (*Tom Cruise*) çalıştığı heybetli istihbarat ajansının kısaltması İMF'nin anlamı söylenir: *Impossible Mission Force* [İmkânsız Görev Kuvveti].

Gerçek İMF, yani *Uluslararası Para Fonu* [International Monetary Fund] binaları patlatmak veya istenmeyen kişilere suikast yapmak için gizli ajanlar göndermeyebilir; fakat kendisinden gelişmekte olan ülkelerin uluslararası finansmana erişiminde yüzyüze kalınan bekçi rolü nedeniyle aynı şekilde korkulur.

Gelişmekte olan ülkeler, sıklıkla olduğu gibi bir ödemeler dengesi krizine girdiklerinde, İMF ile bir anlaşma imzalamak son derece önemlidir. İMF tarafından bu durumdaki bir ülkeye verilen borç para, hikâyenin sadece küçük bir kısmıdır. Kaldı ki İMF'nin kendisine ait pek fazla parası yoktur. Daha önemli olanı anlaşmanın kendisidir. Anlaşma, borçlanan ülkenin 'savurganlı-

ğa' son vereceğinin ve gelecekte borçlarını geri ödeme becerisini teminat altına alacak bir dizi 'iyi' politikayı benimseyeceğinin garantisi olarak görülür. Bu tür bir anlaşma, sadece diğer potansiyel kreditörler (Dünya Bankası, zengin ülkelerin hükümetleri ve özel sektör kreditörleri) ilgili ülkeye finansman sağlamayı sürdürmek konusunda görüş birliğine vardıklarında yapılabilir. İMF ile anlaşma, ticaretin serbestleştirilmesinden, yeni bir şirketler yasasının yapılmasına kadar uzanan geniş (ve birinci bölümde tartıştığım gibi gittikçe genişleyen) bir dizi ekonomi politikasına dair şartların kabulünü içerir. Fakat İMF şartlarının en önemlisi ve korkulanı makroekonomik politikalarla ilgili olanlarıdır.

Makroekonomik politikalar (para politikası ve maliye politikası) tüm ekonominin davranış tarzını (kendisini oluşturan münferit ekonomik aktörlerin davranışlarının toplamından farklıdır) değiştirmeyi amaçlar.[1] Sezgisel olanın tersine, 'ekonominin geneli, kendisini oluşturan parçaların toplamından farklı davranabilir' fikri ünlü Cambridgeli iktisatçı John Maynard Keynes'e aittir. Keynes, münferit aktörler için rasyonel olanın, tüm ekonomi için rasyonel olmayabileceğini ileri sürmüştür. Örneğin, ekonomik küçülme dönemlerinde işçiler, artan işten çıkarılma ve ücret indirimleri riskiyle karşı karşıya kalırlarken, firmalar kendi mallarına talebin azaldığını görürler. Bu durumda, tek tek her firma ve işçi için harcamaların azaltılması en uygun olanıdır. Fakat harcamalar, ekonomik aktörlerin hepsi tarafından kısıldığında, bu türden davranışların bütünleşik etkisi nedeniyle daralan toplam talep, herkesin iflas etme ya da işsiz kalma ihtimalini daha da artıracak, dolayısıyla da ekonomik aktörlerin tümünün durumu kötüleşecektir. Dolayısıyla Keynes, ekonominin tamamını yönetmekle sorumlu olan hükümetin, münferit ekonomik failler için rasyonel olan faaliyet planlarının büyütülmüş ölçekli türlerini kullanamayacağını ileri sürmüştür. Hükümet kasıtlı olarak diğer

[1] Elbette makroekonomik politika ve mikroekonomik politika (ekonomideki belirli katılımcıları etkileyen politika) arasındaki sınır her zaman belirgin değildir. Örneğin, finansal sektördeki firmaların (bankalar, emeklilik fonları vb.) ellerindeki varlıkları ilgilendiren bir düzenleme genellikle mikroekonomik politika kapsamında sınıflandırılır. Fakat eğer söz konusu varlıkların miktarı büyükse, aynı düzenlemenin makroekonomik etkileri de olabilir.

ekonomik faillerin yaptıklarının tersinin yapmalıdır. Dolayısıyla hükümet, bir ekonomik daralma döneminde özel sektör firmalarının ve hanehalklarının harcamalarını azaltma eğilimlerini dengelemek için kendi harcamalarını artırmalıdır. Bir ekonomik genişleme dönemindeyse, harcamalarını azaltmalı ve vergileri yükseltmelidir. Böylelikle talebin arzı aşmasını engelleyebilir.

Bu entelektüel kaynağı yansıtarak, 1970'lere kadar makroekonomi politikalarının temel amacı, iktisadî çevrim diye bilinen ekonomik faaliyet düzeyindeki ileri geri sallantıların mertebesini azaltmak olmuştur. Fakat makroekonomi politikaları, 1980'lerde neoliberalizmin ve bu akımın makroekonomiye 'parasalcı' yaklaşımının yükselişinden beri radikal biçimde değişmiştir. 'Parasalcılar'ın bu adla anılmalarının sebebi, belirli miktarda mal ve hizmetin peşine gereğinden çok para düştüğünde fiyatların yükseleceğine inanmalarındandır. Ayrıca, fiyat istikrarının (enflasyonu düşük seviyelerde tutmanın) refahın temeli olduğunu ve dolayısıyla makroekonomik politikanın en önde gelen amacının parasal disiplin (fiyat istikrarı için bu zorunludur) olması gerektiğini ileri sürerler.

Konu gelişmekte olan ülkelere geldiğinde, parasal disiplinin gerekliliği Kötü Samiriyelilerce daha da fazla vurgulanır. Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkelerin çoğunun 'kendi imkânları dâhilinde yaşayacak' içdisipline sahip olmadıklarına inanır ve bu ülkeleri, sanki bir yarın yokmuşcasına borçlanmakla ve para basmakla suçlarlar. Arjantin'in ünlü (veya 2002'deki finansal çöküşten sonra kötü namlı) eski maliye bakanı Domingo Cavallo bir defasında kendi ülkesini, davranışlarını kontrol edemeyen ve 'büyümesi' gereken 'asi bir delikanlı' olarak tanımlamıştır.[2] Dolayısıyla Kötü Samiriyeliler, İMF'nin rehberlik eden sıkı elini gelişmekte olan ülkelerdeki makroekonomik istikrarın ve böylece de büyümenin temini için hayatî görmektedirler. Ancak maalesef, İMF tarafından övülen makroekonomik politikalar tam tersi etkiler yaratmaktadır.

---

[2] Domingo Cavallo, 'Argentina must grow up', *Financial Times*, 27 Temmuz 2001.

'Gaspçı, silâhlı soyguncu ve kiralık katil'

Neoliberaller enflasyonu bir numaralı halk düşmanı olarak görürler. Ronald Reagan bir keresinde bunu grafiklerle göstermiştir: 'Enflasyon bir gaspçı kadar zorbadır, bir silâhlı soyguncu kadar korkutucudur ve bir kiralık katil kadar öldürücüdür'.[3] Bu kişiler enflasyonun ne kadar düşük ise o kadar iyi olduğuna inanırlar. İdeali, enflasyonun sıfır olmasıdır. Genellikle, tek haneli çok düşük enflasyon oranlarını kabul edeceklerdir. Kuzey Rodezya doğumlu Amerikalı iktisatçı Stanley Fischer (1994 ve 2001 arasında İMF'nin baş iktisatçısı olarak görev yapmıştır) % 1-3 arasını açıkça hedef enflasyon oranı olarak tavsiye etmiştir.[4] Fakat niçin enflasyonun bu kadar zararlı olduğu düşünülmektedir?

İlkin, enflasyonun insanların zorlukla kazandıkları gelirlerini adaletsizce ellerinden alan bir tür hileli vergi olduğu ileri sürülür. Parasalcılığın gurusu şimdi hayatta olmayan Milton Friedman 'enflasyonun yasa çıkartmaksızın vergilendirmenin bir türü olduğunu' ileri sürmüştür.[5] Fakat 'enflasyon vergisininin' hukuksuzluğu ve ondan kaynaklanan 'rahatsız edici adaletsizlik' sorunun sadece başlangıcıdır.

Neoliberaller, enflasyonun ekonomik büyüme için de kötü olduğunu söylerler.[6] Bunların çoğunluğu bir ülkede enflasyon ne kadar düşükse ekonomik büyümenin o kadar yükselme eğiliminde olacağını savunurlar. Bu düşünüşün gerisinde şu vardır: Büyümek için yatırım esastır; yatırımcılar belirsizliği sevmezler; dolayısıyla, ekonomide istikrarı korumamız gerekir, ki bunun anlamı da fiyatları sabit tutmaktır; sonuçta düşük enflasyon yatırım ve büyümenin bir önşartıdır. Bu yaklaşım 1980'lerde görülen hipe-

---

[3] *The Los Angeles Times*, 20 Ekim1978.

[4] S. Fischer (1996), 'Maintaining Price Stability', *Finance and Development*, Aralık 1996.

[5] *Playboy* ile röportaj, Şubat 1973.

[6] Daha fazla ayrıntı için, bkz. H-J. Chang ve I. Grabel (2004), *Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual* (Zed Press, Londra), s. 181–2 ve 185–6. [Kitabın Türkçesi: H-J. Chang ve I. Grabel (2005), *Kalkınma Yeniden – Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı*, Çev.: Emre Özçelik (İmge Yayınları, Ankara).]

renflasyon ve ekonomik çöküşün yol açtığı felâkete dair hatıraların unutulmadığı bazı Latin Amerika ülkelerinde (özellikle Arjantin, Bolivya, Brezilya, Nikaragua ve Peru'da) belirgin ölçüde güçlü bir popülarite kazanmıştır.

Neoliberal iktisatçılar, düşük enflasyona erişmek için iki şeyin elzem olduğunu ileri sürerler. Birincisi, parasal disiplin şarttır; merkez bankası para arzını ekonomideki reel büyümeyi desteklemek için zorunlu olan düzeyin üzerinde artırmamalıdır. İkincisi, finansal ihtiyatlılık şarttır; hiçbir hükümet, kendi imkânlarının ötesinde yaşamamalıdır (bu konu üzerinde ileride ayrıntılı olarak duracağız).

Parasal disipline varmak için para arzını kontrol eden merkez bankası, fiyat istikrarını tek amaç olarak izleyecek hâle getirilmelidir. Bu tartışmayı tam olarak kavramak için şu örnek verilebilir: 1980 yılında Yeni Zelanda merkez bankası başkanının maaşı, enflasyonun kontrol altına alınmasından şahsî menfaat elde edebilecek biçimde, yani enflasyonun ters yönüne endekslenmiştir. Fakat tartışma, merkez bankasının büyüme ve istihdam gibi diğer şeyleri de düşünmesini gündeme getirdiğimizde, banka üzerindeki siyasî baskının taşınamayacağına gelecektir. Stanley Fisher 'Çok sayıda ve genel amaçlar yüklenmiş bir merkez bankasının amaçlar arasından tercihlerde bulunabileceğine ve seçim dönemlerindeki duruma bağlı olarak da bazılarını öne çıkartması için kesinlikle siyasî baskıya maruz kalacağını' ileri sürmektedir.[7] Bunun önüne geçmek için en iyi yol, bu kurumu 'siyaseten bağımsız' kılarak, merkez bankasını siyasetçilerden (ki bunlar iktisadı iyi anlamazlar ve daha önemlisi perspektifleri kısa dönemlidir) 'korumaktır'. Merkez bankası bağımsızlığının erdemleri konusundaki bu ortodoks inanç öylesine güçlüdür ki, İMF bunu, örneğin 1997'deki para krizini izleyen dönemde Kore'yle yaptığı anlaşmada olduğu gibi, kendi kredileri için bir önşart olarak koyar.

Parasal disipline ilâveten, neoliberaller geleneksel olarak hükümetin ihtiyatlılığının önemini vurgularlar: Hükümet kendi imkânları ölçüsünde harcamazsa, bütçe açığı ekonominin karşılaya-

---

[7] Fischer (1996), s. 35.

bileceğinden daha büyük bir talep yaratarak enflasyona sebep olacaktır.[8] Daha 1990'ların sonunda ve 2000'lerin başındaki yakın zamanda, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan finansal krizler dalgasını izleyen dönemde, 'kendi imkânları ölçüsünde harcama' konusunun sadece hükümetleri ilgilendirmediğinin farkına varılmıştır. Sözü edilen krizlerde, taşıyabileceklerinden daha fazla borçlananlar, hükümetlerden daha çok özel sektör firmaları ve tüketiciler olmuşlardır. Sonuçta, bankalara ve diğer finansal sektör firmalarına ilişkin 'ihtiyatî düzenlemeler'e gittikçe artan bir vurgu yapılmıştır. Bu düzenlemelerin en önemlisi, İsviçre'nin Basel kentinde bulunan ve merkez bankalarının kulübü konumundaki BIS (Bank for International Settlements – *Uluslararası Ödemeler Bankası*) (bu konu üzerinde daha sonra ayrıntılı olarak durulacaktır) tarafından tavsiye edilen, bankalar için sermaye yeterlilik rasyosu diye adlandırılan düzenlemedir.*

Enflasyon var, enflasyon var

Enflasyon büyüme için kötüdür; bu çağımızın iktisadî kocakarı ilâçlarının en yaygın kabul görenidir. Fakat izleyen fasıldaki bilgiyi hazmettikten sonra bu konuda ne hissedeceğinizi göreceksiniz.

1960'larda ve 1970'lerde Brezilya'daki yıllık ortalama enflasyon oranı % 42'ydi.[9] Buna rağmen Brezilya, sözü edilen yirmi yıl boyunca dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biriydi. Bu

---

[8] Ayrıca, neoliberaller kamu harcamalarının doğası gereği özel harcamalardan daha az etkin olduğunu düşünürler. Ronald Reagan'ın ekonomi danışmanı Martin Feldstein bir defasında şunları söylemiştir: 'Artan kamu harcamaları talepte ve üretimde geçici bir canlanma sağlayabilir fakat daha uzun dönemde daha yüksek tutardaki kamu harcamaları özel yatırımlar üzerinde baskı yapabilir veya daha yüksek vergilendirmeye ihtiyaç yaratabilir. Bu ise tasarrufa, yatırıma, yenilik yapmaya ve çalışmaya ilişkin motivasyonu azaltarak büyümeyi zayıflatacaktır.' Alıntı için kaynak: http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/martinfeld333347.html

* Bu rasyo bir bankanın verdiği toplam kredi tutarının, kendisinin sermaye tabanının belirli bir katından (tavsiye edilen rasyo 12,5'tir) daha fazla olmamasını tavsiye eder.

[9] A. Singh (1995), 'How did East Asia grow so fast? – Slow Progress towards an Analytical Consensus', UNCTAD Discussion Paper, no. 97, Tablo 8. Paragrafta verilen diğer istatistikler İMF veri tabanından alınmıştır.

dönemde ülkedeki *kişi başına* gelir yılda % 4,5 büyüdü. Tersine, ülkenin özellikle makroekonomik politikalar bakımından neoliberal ortodoksluğa sarıldığı 1996 ve 2005 arasında ortalama enflasyon yıllık % 7,1'den hayli düşüktü. Fakat bu dönemde Brezilya'da kişi başına gelir yılda sadece % 1,3 büyüdü.

Eğer Brezilya örneğiyle tamamen iknâ olmadıysanız (ki bu hiperenflasyon ve düşük büyümenin 1980'lerde ve 1990'ların başında yan yana hareket ettikleri hatırlandığında anlaşılabilir) ya şuna ne dersiniz? Kore'de ekonomi, 'mucizevî' yıllar boyunca *kişi başına* gelir bakımından yılda % 7 büyürken, enflasyon 1960'larda % 17,4 - % 20 ve 1970'lerde % 19,8 düzeyindeydi. Bu oranlar, pek çok Latin Amerika ülkesindeki oranların üzerindeydi. Dolayısıyla ortaya çıkan durum, gereğinden fazla tasarruf eden ihtiyatlı Doğu Asyalı kültürü karşısındaki eğlence düşkünü müsrif Latin kültürüne (kültürel klişeler üzerinde daha sonra ayrıntısıyla duracağız) dair basmakalıp inancın tamamen zıddıydı. 1960'larda Kore'nin enflasyon oranı, beş Latin Amerika ülkesindekinin (Venezuela, Bolivya, Meksika, Peru and Kolombiya) *çok daha üstünde*ydi ve kötü namlı 'âsi delikanlı' Arjantin'inkinin çok da altında değildi.[10] 1970'lerde Kore'nin enflasyon oranı, Venezuela, Ekvator ve Meksika'dakinden daha yüksek ve Kolombiya ve Bolivya'dakinden çok da aşağıda değildi.[11] Ekonomik başarıyla enflasyonun uyumsuz olduğuna hâlâ iknâ olmuş durumda mısınız?

Bu örneklerle, her türlü enflasyonun iyi olduğunu ileri sürmüyorum. Fiyatların çok hızlı yükselmesi ekonomik hesaplama gerekçesinin temelini oyar. Arjantin'in 1980'lerdeki ve 1990'ların başındaki tecrübesi bu bakımdan hayli açıklayıcıdır.[12] Ocak

---

[10] 1960'lı yıllarda ortalama yıllık enflasyon oranları (tüketici fiyatları indeksindeki yıllık ortalama yüzdelik artış olarak tanımlanır) Venezüela'da % 1,3, Bolivya'da % 3,5, Meksika'da % 3,6, Peru'da % 10,4 ve Kolombiya'da % 11,9'du. Bu oran Arjantin'de % 21,7'ydi. Kaynak: Singh (1995), Tablo 8.

[11] Ortalama enflasyon oranları Venezüela'da % 12,1, Ekvator'da % 19,3 ve Meksika'da % 19,3'tü. Bu oran Kolombiya'da % 22, Bolivya'da % 22,3'tü. Kaynak: Singh (1995), Tablo 8.

[12] Ayrıntılar için kaynak: F. Alvarez ve S. Zeldes (2001), 'Reducing Inflation in Argentina: Mission Impossible?' http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/szeldes/Cases/Argentina/

1977'de bir kutu süt 1 pesoydu. On dört yıl sonra aynı süt 1 milyar peso oldu. 1977 ve 1991 arasında enflasyon yılda % 333 arttı. Gerçekleşen enflasyonun % 20.266'ya ulaştığı ve 1990'da sonra eren 12 aylık bir dönem yaşandı. Hikâyenin devamı şöyledir: Bu dönemde fiyatlar o kadar hızlı artmıştır ki, bazı süpermarketler fiyat etiketleri yerine karatahta kullanımından medet ummuşlardır. Bu tür fiyat enflasyonunun uzun dönemli planlamayı imkânsız hâle getirdiği tartışma götürmez. Makûl bir uzun dönemli perspektif olmaksızın akılcı yatırım kararları imkânsız hâle gelir. Ve yeterli büyüklükte yatırım yoksa ekonomik büyüme çok zorlaşır.

Fakat hiperenflasyonun yıkıcı doğasının kabul edilmesiyle daha düşük enflasyonun daha iyi olduğunun ileri sürülmesi arasında büyük bir mantık farkı vardır.[13] Brezilya ve Kore örneklerinin gösterdiği gibi bir ekonominin iyi durumda olabilmesi için Stanley Fischer ve Neoliberallerin çoğunun istediği şekilde enflasyon oranının % 1-3 aralığında olması şart değildir. Tersine pek çok neoliberal iktisatçının bile kabul ettiği gibi % 10'un altındaki enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir olumsuz etkisi görülmemektedir.[14] Dünya Bankası'ndan iki iktisatçı, bir ara

[13] Ayrıca, neoliberal tartışmada ekonomik istikrar yanlış biçimde fiyat istikrarıyla eşleştirilir. Fiyat istikrarı, elbette, genel ekonomik istikrarın önemli bir parçasıdır. Fakat toplam üretim ve istihdamdaki istikrar da önemlidir. Eğer ekonomik istikrarı daha geniş kapsamlı tanımlarsak, son yirmi beş yılda uygulanan neoliberal ekonomik politikanın, bu dönemde üretim ve istihdamda artan istikrarsızlık dikkate alındığında, kendilerince ilan edilen ekonomik istikrar amacına erişmekte bile başarılı olduğu söylenemez. Bu konuda kapsamlı bir tartışma için, bkz. J. A. Ocampo (2005), 'A Broad View of Macroeconomic Stability', DESA Working Paper, no. 1, October, 2005, DESA (Department of Economic and Social Affairs), United Nations, New York.

[14] Önde gelen neoliberal iktisatçılardan Robert Barro'nun bir çalışmasının sonucu şudur: Makul bir enflasyon (% 10-20 aralığında bir enflasyon oranı) büyüme üzerinde zayıf ters etki yaratacak, % 10'un altında bir enflasyon ise hiçbir etki yaratmayacaktır. Bkz. R. Barro (1996), 'Inflation and Growth', *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, no. 3. İMF iktisatçısı Michael Sarel'ın çalışması da aynı yöndedir. Sarel'in çalışması % 8'in altındaki enflasyonun – eğer yaparsa – büyüme üzerinde pek az negatif etki yaratacağını tahmin etmektedir. Sarel, bu oranın altındaki ilişkinin pozitif olacağını işaret etmektedir. Dolayısıyla enflasyon büyümeyi yavaşlatmak yerine büyümeye yardım eder. Bkz. M. Sarel (1996), 'Non-linear Effects of

baş iktisatçı olan Michael Bruno ve William Easterly, % 40'ın altındaki oranlar söz konusuysa bir ülkenin enflasyon oranıyla, büyüme oranı arasında sistematik bir korelasyon olmadığını göstermişlerdir.[15] Hattâ % 20'nin altında kalmak kaydıyla, bazı dönemlerde daha yüksek enflasyon oranlarının daha yüksek büyüme oranlarıyla ilişkili göründüğünü ileri sürmüşlerdir.

Bir başka ifadeyle; enflasyon vardır, enflasyon vardır. Yüksek enflasyon zararlıdır, fakat makûl düzeydeki enflasyon (% 40'a kadar) sadece zararlı olmayabileceği gibi hızlı büyüme ve istihdam artışıyla uyumlu bile olabilir. Hattâ dinamik bir ekonomide bir ölçüde enflasyonun mevcudiyetinin kaçınılmaz olduğunu bile söyleyebiliriz. Fiyatlar değişir, çünkü ekonomi değişir; dolayısıyla pek çok yeni faaliyetin yeni talep yarattığı bir ekonomide, fiyatların yükselmesi doğaldır.

Fakat, eğer makul düzeyde enflasyon zararlı değilse, neoliberallerde bu niçin saplantı hâlindedir? Neoliberaller sabit gelirli kişilere (özellikle toplumun en savunmasız kesimini oluşturan ücretlilere ve emeklilere) zarar verdiği için az ya da çok enflasyona karşı çıkılması gerektiğini ileri süreceklerdir. Ronald Regan (1979–1987) dönemindeki ABD Federal Rezerv Kurulu (ABD Merkez Bankası) başkanı Paul Volcker 'Enflasyonun zâlim, ve belki de en zâlim vergi olarak düşünüldüğünü; çünkü enflasyonun insanları plansız bir şekilde pek çok bakımdan vurduğunu ve en kötü vurulanların da sabit gelirli insanlar olduklarını' ileri sürmüştür.[16]

Fakat bu, hikâyenin sadece yarısıdır. Düşük enflasyon, çalışanların hâlihazırdaki kazançlarının daha iyi korunması anlamına gelir. Ancak bu sonucu ortaya çıkarmak için gereken politikalar,

---

Inflation on Economic Growth', *İMF Staff Papers*, Vol., 43, Mart.

[15] M. Bruno (1995), 'Does Inflation Really Lower Growth?', *Finance and Development* pp. 35–38; M. Bruno ve W. Easterly (1995),'Inflation Crises and Long-run Economic Growth', National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper, no. 5209, NBER, Cambridge, Massachusetts.; M. Bruno ve W. Easterly (1996), 'Inflation and Growth: In Search of a Stable Relationship' *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, no. 3.

[16] PBS (Public Broadcasting System) ile röportaj: http://www.pbs.org/fmc/interviews/volcker.htm.

gelecekte kazanılabilecek olanı azaltabilir. Bunun sebebi nedir? Enflasyonu düşürmek, özellikle de çok düşürmek için gereken türdeki sıkı para ve maliye politikaları, ekonomik faaliyeti muhtemelen azaltacaktır. Bu duruma bağlı olarak da işgücü talebini düşürecek ve dolayısıyla işsizliği artırıp ücretleri aşağıya çekecektir. Öyleyse enflasyonun sıkı biçimde kontrolü, çalışanlar için iki tarafı keskin kılıç gibidir: Mevcut geliri daha iyi korur, fakat gelecekte elde edilecek olan geliri azaltır. Sadece emekliler ve gelirleri sabit getirili finansal varlıklara dayanan başkaları (özellikle finansal sektör) düşük enflasyondan bütünüyle kârlı çıkar. Bunların emek piyasasının dışında olmaları sebebiyle, enflasyonu düşüren sıkı makroekonomik politikalar mevcut gelirlerini daha iyi korurken, gelecekteki istihdam fırsatlarını ve ücretlerini ters yönde etkileyemez.

Daha önce Volcker'ın ifadesinde görebildiğimiz gibi, neoliberaller enflasyonun halkın geneline zarar verdiği gerçeğini büyük mesele yapmışlardır. Ancak bu popülist retorik bir başka gerçeği; düşük enflasyon için gereken politikaların, hayatını çalışarak kazanan pek çok kişinin iş bulma imkânlarını ve potansiyel ücret düzeylerini azaltarak gelecekteki gelirlerini düşüreceği gerçeğini belirsizleştirerek gizler.

Fiyat istikrarının fiyatı

Irkçı apartheid rejiminden 1994'te iktidarı aldıktan sonra Güney Afrika'nın yeni ANC (African National Congress – *Afrika Ulusal Kongresi*) hükümeti, İMF çizgisinde bir makroekonomik politika izleyeceğini ilân etmiştir. Partinin solcu ve devrimci tarihi dikkate alınarak, yatırımcıları korkutup kaçırmamak için bu tür ihtiyatlı bir yaklaşımın gerekli olduğu düşünülmüştür.

Fiyat istikrarını koruyabilmek için faiz oranları yüksek tutulmuştur. En yüksek düzeye eriştikleri 1990'ların sonlarında ve 2000'lerin başlarında reel faiz oranları % 10-12 aralığındaydı. Böylesine sıkı bir para politikası sayesinde ülke enflasyon oranını bu dönemde yıllık % 6,3 düzeyinde tutmayı başarmış[17] fakat

[17] İMF veri setinden hesaplanmıştır.

bunun maliyeti büyüme ve istihdam bakımından büyük olmuştur. Güney Afrika'da finansal sektör dışında faaliyette bulunan ortalama bir firmanın kâr oranının % 6'nın altında olduğu düşünüldüğünde, % 10-12 oranındaki reel faiz, sadece birkaç firmanın yatırım için borçlanabilmesi anlamına gelir.[18] Dolayısıyla yatırım oranının (GSMH'nın bir oranı olarak) tarihsel seviyesi olan % 20-25 aralığından (bu oran 1980'lerin başındaki bir dönem % 30'un üstüne çıkmıştır) % 15 civarına düşmesi şaşırtıcı değildir.[19] Böylesine düşük yatırım seviyeleri dikkate alındığında, Güney Afrika ekonomisinin performansı 1994 ve 2005 arasında çok kötü olmuş ve *kişi başına* gelir yılda % 1,8 büyümüştür. Fakat bu sadece 'dikkate alındığındadır...'

Güney Afrika, gelirin yeniden dağıtımı konusunda geniş kapsamlı bir program başlatmadıkça (ki bu ne siyasî olarak mümkündür ne de ekonomik olarak akla yatkındır), ülkedeki ırka dayalı gruplar arasındaki büyük hayat standardı farkını azaltabilmenin yegâne yolu, hızlı büyüme vasıtasıyla daha çok istihdam imkânı yaratmaktır. Böylelikle daha çok insan, ekonomik ortalamaya yaklaşıp hayat standardını iyileştirebilir. Hâlen ülkenin resmî işsizlik oranı % 26-8 ile dünyadaki en yükseklerden biridir;* yıllık % 1,8'lik büyüme oranı işsizlik ve yoksullukta ciddî bir azalma için çok yetersizdir. Ne mutlu ki Güney Afrika hükümeti son birkaç yılda yaklaşımındaki ahmaklığı görmüş ve faiz oranlarını aşağı çekmiştir. Fakat % 8 civarindaki reel faiz oranları yeterli düzeyde yatırım için hâlâ çok yüksektir.

---

[18] Kâr oranları hakkındaki veriler için, bkz. S. Claessens, S. Djankov ve L. Lang (1998), 'Corporate Growth, Financing, and Risks in the Decades before East Asia's Financial Crisis', Policy Research Working Paper, no. 2017, World Bank, Washington, DC, figür 1.

[19] T. Harjes ve L. Ricci (2005), 'What Drives Saving in South Africa?' içinde: M. Nowak ve L. Ricci, *Post-Apartheid South Africa: The First Ten Years* (İMF, Washington, DC), s. 49, figür 4.1.

** Gelişmekte olan ülkelerdeki işsizlik oranları, bu ülkelerde pek çok fakir insanın işsiz kalmaya tahammül edememesi (refah devletinin olmaması) sebebiyle işsizliği gerçekte olanın altında gösterir. Dolayısıyla, bu insanlar üretkenliği son derece düşük işlerde (örneğin, sokaklarda ıvır zıvır satmak, üç beş kuruş karşılığı insanlara kapı tutmak gibi) çalışırlar. Bu iktisatçılar arasında 'gizli işsizlik' olarak bilinir.

Pekçok ülkede finansal sektör dışındaki firmalar % 3–7 civarında bir kâr oranıyla çalışırlar.[20] Dolayısıyla eğer reel faiz oranları bu seviyenin üzerindeyse, yatırımcılar için ellerindeki paranın bankaya ya da tahvil alımına yatırılması, bir firmaya yatırım yapmaktan daha mantıklıdır. Üretim amaçlı girişimlerin yönetiminin güçlüğü de hesaba katıldığında (örneğin, işgücüne, üretimde kullanılan parçaların teslimi ve müşteriler tarafından yapılan ödemelere ilişkin sorunlar vb.) böyle bir yatırım kararı verilirken bakılacak olan eşik değer, daha da aşağıda olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların kendi bünyelerinde biriktirdikleri sermayenin büyük olmadığı dikkate alındığında; borçlanmanın zorlaştırılması, firmaların pek fazla yatırım yapamayacakları anlamına gelecektir. Sonuçta yatırım seviyesi düşecektir, ki bunun anlamı sonraki aşamada düşük büyüme ve işsizlik demektir. Anlattıklarım Brezilya'da, Güney Afrika'da ve Kötü Samiriyeliler'in tavsiyelerini izleyip çok düşük enflasyonu hedefleyen çok sayıda başka ülkede yaşanan durumdur.

Bununla birlikte okuyucu, gelişmekte olan ülkelere parasal disiplin söz konusu olduğunda yüksek reel faiz oranlarının önemine vurgu yaparak vaaz vermeye çok hevesli olan zengin Kötü Samiriyeli ülkelerin şâyet kendileri gelir ve istihdam artışına ihtiyaç duyuyorlarsa, gevşek para politikalarına başvurduklarını öğrenince şaşıracaktır. II. Dünya Savaşı sonrasındaki hızlı büyüme sürecinin zirvesinde, zengin ülkelerdeki reel faiz oranları çok düşüktü, hattâ negatifti. Bugünkü zengin ülkelerin yüksek yatırım ve hızlı büyüme elde ettiği 'Kapitalizmin Altın Çağı'nın (1950-

---

[20] Kâr oranlarını hesaplamanın pekçok farklı yolu vardır. Fakat buradaki ilgili kavram varlıklar üzerindeki getiridir. Claessens vd.'ne (1998; figür 1), göre 46 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede varlıklar üzerindeki getiri 1988-1990 döneminde % 3,3 (Avusturya) ve % 9,8 (Tayland) arasında değişmektedir. Anılan 46 ülkenin 40'ında oran % 4 ile % 7 arasında değişmekte; üç ülkede % 4'ün altına düşmekte, üç ülkede % 7'nin üstüne çıkmaktadır. Bir başka Dünya Bankası çalışması 1990'lı (1990-2001) yıllarda 'yükselen piyasa' ekonomilerinde (orta gelirli ülkeler) faaliyette bulunan finansal sektör dışındaki firmalarda ortalama kâr oranının % 3,1 (net gelir/varlıklar) düzeyinde daha düşük bir oranda olduğunu göstermektedir. Bkz. S. Mohapatra, D. Ratha ve P. Suttle (2003), 'Corporate Financing Patterns and Performance in Emerging Markets', mimeo., Mart 2003, World Bank, Washington, DC.

1973) ikinci yarısında, 1960 ve 1973 yılları arasındaki ortalama reel faiz oranları, Almanya'da % 2,6, Fransa'da % 1,8, ABD'de % 1,5, İsveç'te % 1,4 ve İsviçre'de % -1'di.[21]

Çok sıkı para politikası yatırımları düşürecektir. Daha az düzeydeki yatırım, büyümeyi ve istihdam artışını yavaşlatacaktır. Bu durum, hâlihazırdaki yüksek hayat standartlarına, cömert refah devleti imkânlarına sahip olan zengin ülkeler için çok büyük bir sorun olmayabilir. Fakat çaresiz ölçülerde, daha fazla gelir ve istihdama ihtiyaç duyan ve daha büyük bir gelir eşitsizliğiyle başa çıkmaya çalışmakla birlikte, geniş kapsamlı bir yeniden dağıtım programına başvuramayan gelişmekte olan ülkeler için çözümden daha çok sorun yaratabilir.

Kısıtlayıcı bir para politikası izlenmesinin maliyetleri göz önüne alındığında, merkez bankasına enflasyonun kontrol altına alınmasını tek amaç olarak göstermek, gelişmekte olan bir ülkenin yapması gereken son şeydir. Çünkü bu durumda merkez bankası, kurumsal olarak – özellikle – gelişmekte olan ülkelere uygun olmayan parasalcı makroekonomik politikaları yerleştirecektir. Aslında gelişmekte olan ülkelerdeki merkez bankası bağımsızlığının enflasyonu düşürdüğüne dair açık bir ispat yokluğu dikkate alınırsa, bağımsızlığın daha yüksek orandaki büyüme ve daha düşük işsizlik gibi diğer amaçlara da ne kadar yardımcı olabileceği ortaya çıkacaktır.[22]

Merkez bankacılarının partizan olmayan teknokratlar oldukları bir söylenceden ibarettir. Bu kişilerin finansal sektörün görüşlerini, imalât sektörünün ve ücretlilerin aleyhine bu çok dikkatle dinlemeye ve gerekirse sektöre yardımcı olacak politikalar izle-

[21] *OECD Historical Statistics* (OECD, Paris), Tablo 10.10.

[22] Gelişmekte olan ülkelerde, daha yüksek merkez bankası bağımsızlığı ile daha düşük enflasyon, daha yüksek büyüme, daha yüksek istihdam, daha iyi bütçe dengesi ve hatta daha yüksek finansal istikrar arasında ilişki olduğuna dair kanıt yoktur. Bu yönde sunulan kanıtlar için, bkz. S. Eijffinger & J. de Haan (1996),'The Political Economyof Central-bank Independence', *Special Papers in International Economics*, o. 19, Princeton University ve B. Sikken ve J. de Haan (1998), Budget Deficits, Monetization, and 'Central-bank Independence in DevelopingCountries', *Oxford Economic Papers*, vol. 50, no. 3.

meye eğilimli oldukları bilinir. Dolayısıyla merkez bankasına tanınan bağımsızlık, aslında bu kişilerin yer almış oldukları doğal tarafa saman altından yarar sağlayacak politikalar izlemelerini kolaylaştırır. Eğer kendilerine enflasyon dışındaki politik hedefler konusunda endişelenmemeleri gerektiğini açıkça söylersek, politik taraf olma halleri daha da artacaktır.

Ayrıca, merkez bankasının bağımsızlığı, bir başka önemli konuyu, demokratik hesap verebilirliği de gündeme getirmektedir (bu konu üzerinde sekizinci bölümde daha ayrıntılı durulacaktır). Bu tartışmanın diğer tarafı şöyledir: Merkez bankacıları doğru kararlar alabilirler, çünkü onların istihdamları seçmen memnuniyetine bağlı değildir. Dolayısıyla onlara, özellikle enflasyondan başka bir şey için endişelenmemeleri söylenmişse, çoğu insanın canını acıtacak politikaları cezalandırılma endişesi taşımadan uygulayabilirler. Merkez bankacıları seçilmiş politikacılar tarafından yönlendirilirler. Bu sebeple, – yukarıda söylenenleri saklı tutarak–halk iradesine duyarlı olabilirler. İşte tam da bu sebeple, ABD'nin merkez bankası olan Federal Reserv Kurulu'nun (FED) kuruluş belgesinde ilk sorumluluklar, '*azamî istihdam*, *istikrarlı fiyatlar* ve *makûl uzun dönemli faiz oranları* hedeflenip [italikler eklenmiştir] ekonomideki para ve kredi koşullarını etkileyerek ulusun para politikasını yürütmek' biçiminde tanımlar.[23] FED başkanının ABD Kongresi tarafından düzenli olarak sıkı biçimde denetlenmesinin sebebi de budur. İronik olan ABD hükümetinin bir Kötü Samiriyeli gibi davranması ve gelişmekte olan ülkeleri sadece enflasyon hedefine odaklanmış bağımsız merkez bankası yaratmaya teşvik etmesidir.

İhtiyat ihtiyatlı olmadığında

1997 yılından bu yana İngiltere Maliye Bakanı olan Gordon Brown, demir şansölye lakâbını kazanması sebebiyle kendisiyle gurur duyar. Bu takma ad, eski Alman Şansölyesi (başbakanı) Otto von Bismarck'ın adıyla anılır. Ancak Bismarck'ın demirliği dış politika alanındayken, Brown'ınki kamu maliyesi alanındadır.

---

[23] http://en.wikipedia.org/wiki/Federal_Reserve_Board

Brown, Muhazakâr hükümetlerce bütçe kısıntılarına gidilen yıllardan sonra, anlaşılır biçimde kamu sektöründe daha fazla para için bağrışan taraftarlarından gelen – bütçe açığına sebep olacak -harcama taleplerini karşılamama kararlığı sebebiyle övülmüştür. Gordon Brown, malî yönetimde ihtiyatlılığın önemini sürekli vurgulamıştır. O kadar ki, önde gelen İngiliz ekonomi gazetecisi William Keegan, Brown'ın ekonomik politikasını anlattığı kitabına *Gordon Brown'ın İhtiyatı* [The Prudence of Mr. Gordon Brown] adını vermiştir. Öyle görünüyor ki ihtiyat, maliye bakanının en yüce erdemi hâline gelmiştir.

Malî ihtiyat üzerine vurgu, Kötü Samiriyeliler tarafından desteklenen neoliberal makroekonomik politikalarda merkezî bir konu olmuştur. Bu yaklaşımı savunanlar, hükümetin kendi olanaklarının ötesinde yaşamaması gerektiğini ve her zaman kendi bütçesini dengelemek zorunda olduğunu savunurlar. Onlara göre bütçe açığı, sadece enflasyona yol açar ve ekonomik istikrarı baltalar. Bu ise büyümeyi azaltır ve sabit gelirli halk kesimlerinin hayat standartlarını aşağıya çeker.

Bir kez daha, kim ihtiyatlı olmaya karşı çıkabilir? Ancak, enflasyon örneğinde olduğu gibi, asıl soru, ihtiyatlı olmanın tam olarak ne anlama geldiğidir. Bir defa ihtiyatlı olmak, Kötü Samiriyelilerin gelişmekte olan ülkelere telkin ettikleri gibi hükümetin hesaplarını her yıl denkleştirmek zorunda kalmasını içermez. Hükümet bütçesinin denk olması gerekebilir; fakat bu bir iktisadî çevrim döneminde gerçekleşmesi gereken bir hedeftir; her yıl değil. İktisadî anlamdaki yıl, tamamıyla sunî bir zaman birimidir ve kutsal bir yanı yoktur. Gerçekten de, eğer bu mantığı izlersek, niçin hükümetlere hesaplarını her ay ya da hattâ her hafta denkleştirmelerini söylemiyoruz? Keynes'in esas mesajında içerildiği gibi önemli olan şudur: Hükümet bir iktisadî çevrim boyunca özel sektörün davranışını dengeleyecek yönde davranır; ekonomik küçülme dönemlerinde bütçe açığı ve ekonomik büyüme dönemlerinde bütçe fazlası verir.

Gelişmekte olan bir ülke için ortaya çıkan borçluluk sürdürülebildikçe, bütçe açığını orta vâdede daimi şekilde sürdürmek bile mantıklı olabilir. Bireysel düzeyde dahi, öğrenim görürken ve-

ya yeni bir aile inşa ederken ve borcu geri ödeyebilmek için yeterli kazanç elde edilebildiğinde, borçlanmak tam anlamıyla ihtiyatlı bir davranıştır. Benzer şekilde, gelişmekte olan bir ülkenin ekonomik büyümeyi hızlandırmak için mevcut imkânların ötesinde yatırım yapması ve bütçe açığı vermesi dolayısıyla 'gelecek nesillerden borç alması' mantıklıdır. Eğer bunu yapan ülke, büyümesini hızlandırıyorsa, sonraki nesiller böyle bir kamu bütçesi açığı söz konusu olmaksızın erişilemeyecek ölçüdeki yüksek hayat standartlarıyla ödüllendirileceklerdir.

Tüm bunlara rağmen, iktisadî çevrimleri veya uzun dönemli kalkınma stratejilerini dikkate almayan İMF, gelişmekte olan ülke hükümetlerinin hesaplarını her yıl denkleştirmeleri konusunu bir saplantı hâline getirmiştir. Bu sebeple İMF, bütçe denkliği hususunda koşullar ileri sürer. Öyle ki, makroekonomik kriz sürecindeki ülke hükümetlerinin bütçe açığına dayanan harcama politikasından fiilen yarar sağlayabileceği koşullarda bile bütçe fazlası verilmesini ister.

Örneğin para krizi sonrasında Kore'den, 1997 Aralık'ın da İMF ile imzalanan bir anlaşmada, GSMH'nın % 1'i oranında bütçe fazlası vermesi isteniyordu. Hâlbuki hükümete, ülkenin yabancı sermayenin yurt dışına gerçekleştirdiği büyük göç nedeniyle itildiği derin durgunluk gerekçesiyle bütçe açığını arttırmasına izin verilmeliydi. Eğer herhangi bir ülke bunu yapmayı göze alabilseydi, o zaman bu ülke Kore olurdu. Kore o dönemde GSMH oranı olarak dünyadaki zengin ülkeler de dâhil, kamu borcunun en düşük olduğu ülkeler arasındaydı. Buna rağmen İMF, ülkenin bütçe açığına dayalı harcama yapmasını yasakladı. Bu şartlarda ülkenin burun üstü çakıldığını söylemeye gerek yok. 1998 yılının ilk aylarında, günde 100'den fazla firma iflas ediyordu ve işsizlik oranı neredeyse üçe katlandı. Daha sonra şaşırtıcı olmayacak bir şekilde bazı Koreliler İMF'yi 'I'M Fired' (yandım) diye isimlendirdiler. Ancak İMF, kontrolden çıkmış olan ekonomik iniş sarmalının süreceği anlaşılınca merhamete geldi ve Kore hükümetinin bütçe açığı vermesine; sadece çok düşük oranda (GSMH'nın % 0,8'ine kadar) izin verdi.[24] Daha aşırı bir durumun

[24] Kore'de 1997 krizi sonrasında uygulanan İMF politikasının değerlendirmesi

örneği ise aynı yılki finansal kriz sonrasında İMF'nin Endonezya'dan kamu harcamalarında, özellikle de gıda sübvansiyonlarında kesintiye gitmesini istemesidir. Faiz oranlarındaki % 80'lik bir artışla birleştiğinde sonuç çok yaygın şirket iflasları, kitlesel işsizlik ve kentlerde yaşanan ayaklanmalar oldu. Sonuç olarak, Endonezya 1998 yılında üretimde % 16 oranında büyük bir düşüş yaşadı.[25]

Kötü Samiriyeli zengin ülkeler benzer koşullarda olsaydılar, fakir ülkelere söylediklerini asla yapmayacaklardı. Bunun yerine talebi beslemek için faiz oranlarını indirecekler ve bütçe açığına dayanan hükümet harcamalarını artıracaklardı. Hiçbir zengin ülkenin maliye bakanı ekonomik küçülme dönemlerinde faiz oranlarını yükseltip, bütçe fazlası verecek kadar aptalca davranmayacaktır. Dot.com adıyla bilinen balonun patlamasının ve ABD ekonomisinin 21. yüzyılın başında Dünya Ticaret Merkezi'nin 11 Eylül'de bombalanmasının ardından yalpaladığı günlerde, tahmin edebileceğiniz gibi George W. Bush'un 'mali yönden sorumluluk sahibi' Keynes-karşıtı olması beklenen cumhuriyetçi hükümeti (para politikasında benzeri görülmemiş bir gevşeklikle birlikte) bütçe açığı veriyordu. 2003 ve 2004 yıllarında, ABD bütçe açığının GSMH'ya oranı yaklaşık % 4'e ulaştı. Diğer zengin ülkelerin hükümetleri de aynısını yaptılar. Bir ekonomik durgunluk dönemi olan 1991-1995 yılları boyunca, bütçe açığının GSYH'ya oranı İsveç'te % 8, İngiltere'de % 5,6, Hollanda'da % 3,3 ve Almanya'da % 3'tü.[26]

Kötü Samiriyeliler tarafından önerilen 'ihtiyatlı' finansal sektör politikaları, gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik yönetim için başka sorunlar da yaratmıştır. Yukarıda sözünü ettiğim BIS sermaye yeterliliği oranı, bu bağlamda özellikle önemli olmuştur.

BIS oranı bir bankanın kredi hacminin, sermaye tabanındaki

---

için, bkz. S-J. Shin ve H-J. Chang (2003), *Restructuring Korea Inc.* (Routledge Curzon, Londra), bölüm 3.

[25] J. Stiglitz (2001), *Globalization and Its Discontents* (Allen Lane, Londra), bölüm 3.

[26] H-J. Chang ve I. Grabel (2004), s. 194.

değişmelere bağlı olarak değişmesini gerektirir. Bir bankanın sermaye tabanını oluşturan varlıkların fiyatlarının, ekonominin iyi olduğu zamanlarda yükseldiği; kötü zamanlarda düştüğü dikkate alındığında – bunun anlamı –, sermaye tabanının iktisadî çevrim boyunca genişleyeceği ve daralacağı anlamına gelir. Sonuç olarak bankalar verdikleri kredileri, tuttukları varlıklar kalitesinde ve bizatihi bir düzelme olmaksızın bile, sadece varlık fiyat enflasyonuna dayanan sermaye tabanı genişlemesi sebebiyle iyi zamanlarda artırabilirler. Bu aşırı ısınmış bir ekonomide balonu besleyecektir. Bir durgunluk döneminde bankaların sermaye tabanları daralır ve bu durum bankaları kredileri geri çağırmaya zorlar. Geri çağırma ise ekonomiyi daha da kötüleştirir. BIS sermaye oranının gereğini yerine getirmek, tek tek bankalar için ihtiyatlı bir davranış olabilir, fakat bankaların tamamının bu düzenlemeye uygun hareket etmeleri halinde iktisadî çevrim büyüyecek ve nihayetinde de bankaların kendilerine zarar verecektir.*

Eğer ekonomik dalgalanmalar daha büyükse ve yeterli büyüklükte bir çevrim-karşıtı rol oynanmak isteniyorsa maliye politikasındaki salınımların daha büyük olmak zorunludur. Fakat kamu harcamalarındaki büyük çaplı uyumlar sorun yaratabilir. Bir taraftan, bir ekonomik daralma döneminde hükümet harcamalarındaki büyük artış, harcanan paranın kötü hazırlanmış projelere gitmesi ihtimalini yükseltir. Diğer taraftan ekonomik canlanma döneminde, kamu harcamalarındaki geniş çaplı kesinti yapılması politik direnç sebebiyle zorlaşacaktır. Bu şartlarda, BIS oranının katı biçimde uygulanmaya zorlanmasından kaynaklanacak olan daha büyük dalgalanma, iyi bir maliye politikasınının uygulanmasını zorlaştıracaktır.[27]

---

* BIS, daha yakın zamanlarda krediler ve risk değerlendirmesi ile ağırlıklandırılmış BIS II olarak adlandırılan daha da 'ihtiyatlı' bir sistem önerdi. Örneğin, riskli kredilerin (kurumsal kredi vb.) aynı nominal değere sahip daha güvenli kredilere (ev satın almak için ipotek kredileri vb.) kıyasla daha büyük bir sermaye tabanı tarafından desteklenmesi gerekmektedir. Bu, şirketleri düşük kredi derecelerine sahip olan gelişmekte olan ülkeler için özellikle kötü olacaktır. Çünkü bu sistemde bankalar, gelişmekte olan ülkelerin şirketlerine yönelik kredilerini azaltmaya teşvik edilmektedirler.

[27] Bu sebeple Ocampo (2005) şunları ileri sürer: 'Maliye politikasının tek başına devrevî hareketlere karşı temel araç olarak hizmet etmesi beklenemez' (s. 11).

Zenginler için Keynescilik, yoksullar için parasalcılık

Amerikalı yazar Gore Vidal, bir defasında Amerika'nın ekonomik sistemini 'yoksullar için serbest girişim ve zenginler için sosyalizm" diye tanımlamıştır.[28] Küresel ölçekli makroekonomik politika kısmen bunun gibidir. Zenginler için Keynesci ve fakirler için parasalcı (*monetarist*) bir sistem.

Zengin ülkeler durgunluğa girdiklerinde genellikle para politikalarını gevşetir ve bütçe açıklarını artırırlar. Aynı şey gelişmekte olan ülkelerde olduğunda, Kötü Samiriyeliler bu ülkeleri İMF üzerinden faiz oranlarını saçma sayılabilecek seviyelerde yükseltmeye ve bütçelerini denkleştirmeye ve hattâ bütçe fazlası vermeye zorlarlar. Üstelik bu yöndeki politikalar işsizliği çok yüksek oranlara çıkartsa ve sokak gösterilerine yol açsa bile. Kore 1997 yılında gelmiş geçmiş en büyük krizini yaşarkeni İMF ülkenin sadece GSMH'nın % 0,8'i oranında bütçe açığı vermesine izin verdi (ve bu tersi yöndeki uygulamaları felakete yol açan sonuçlarına rağmen aylarca uyguladıktan sonra mümkün oldu). İsveç 1990'ların başlarında benzeri bir sorunla karşılaştığı sırada (Kore örneğinde olduğu gibi sermaye piyasalarının yanlış biçimde açılması sebebiyle), bütçe açığı oransal olarak Kore'ninkinin sekiz katıydı (GSMH'nın % 8'i).

İronik biçimde, gelişmekte olan ülkelerin vatandaşları gönüllü olarak kemerlerini sıktıklarında, kendileriyle temel Keynesyen iktisadı anlamadıkları için alay edilir. Örneğin 1997 malî krizi sonrasında bazı Koreli evkadınları, evde daha küçük öğünler hazırlamak dâhil olmak üzere gönüllü kemer sıkma önlemleri için kampanya yaparlarken *Finansal Times* gazetesinin Kore muhabiri, bu tür eylemlerin 'büyümeyi desteklemek için gereken talebi

---

[28] Bu sözler, Vidal 1982'de Jerry Brown'a karşı Kaliforniya senatosunda bir sandalye için kampanya yürütürken çekilen *Gore Vidal: Hayır Diyen Adam* (*Gore Vidal: The Man Who Said No*) adlı belgesel filmde söylenmiştir. Tam alıntı şöyledir: 'Kamu hizmetlerinde kamu parasının halka değil de özel şirketlere gitmesini tercih ederek biz Batı'nın sanayileşmiş ülkelerinin gerisinde kalıyoruz. Sonuç, içinde fakirler için serbest girişim ve zenginler için sosyalizm bulunan benzersiz bir toplumdur.'

daha da azaltacağını ve ülkenin içine saplandığı durgunluğu daha da derinleştirebileceğini' söyleyerek bu kadınların aptallıklarıyla alay etmiştir.[29] Ancak, bu Koreli evkadınların yaptıklarıyla, İMF tarafından dayatılan ve *FT* muhabiri tarafından son derece mantıklı olduğunu düşünülen harcama kesintilerinin arasında ne fark vardır?

Kötü Samiriyeliler gelişmekte olan ülkelere uzun dönemde bu ülkelerin yatırım, büyüme ve istihdam yaratma imkânlarını ciddî ölçüde engelleyen makroekonomik politikalar empoze etmişlerdir. Kategorik – ve basite indirgeyen – 'birinin kendi imkânlarının ötesinde yaşaması' suçlaması, bu ülkelerin ekonomik büyümeyi hızlandırmak için 'yatırım amaçlı borçlanmalarını imkânsız hâle getirmiştir. Eğer insanları kategorik olarak kendi imkânlarının ötesinde yaşamakla suçlarsak, başka şeylerin yanı sıra gençleri de kendi kariyer gelişimlerine veya çocuklarının eğitimine yönelik olan yatırım amaçlı borçlandıkları için kınamamız gerekir. Bu doğru olmaz. Kendi imkânlarının ötesinde yaşamak doğru ya da yanlış olabilir. Bu durum, sözü edilen ülkenin kalkınmışlık derecesine ve borçlanılan paranın nerede kullanıldığına bağlıdır.

Arjantin maliye bakanı Cavallo, gelişmekte olan ülkelerin 'büyümeleri gereken' 'âsî gençler' gibi olduklarını söylemekte haklı olabilir. Fakat yetişkin gibi davranmak gerçekten yetişkin olmak değildir. Gençlerin tahsil yapması ve doğru dürüst bir iş bulması gerekir. Bir gencin sadece yetişkinmişcesine davranması ve tasarrufunu artırmak için okulu bırakması yeterli değildir.

---

[29] Kore'de yaşanan 1997 krizinin başlangıç döneminde *Financial Times* gazetesinin Seul muhabiri olan John Burton şunları yazmıştır: 'Halk önceki ekonomik daralma dönemlerinde olduğu gibi, ülkenin borç krizinden daha fazla tasarruf ederek, bir şekilde çıkabileceği inancıyla çağrılara uyup kemerlerini sıkılaştırmıştır.' Burton'a göre maalesef 'hiçbir iktisatçı, evkadınlarının evde daha az yemek yapmaları gibi bazı çok sıkı tasarruf tedbirlerinin, büyümeyi uyarmak için ihtiyaç duyulan talebi daha fazla azaltarak ülkenin durgunluk içine daha çok saplanabileceği uyarısında bulunmamıştır'. J. Burton, 'Koreans resist the economic facts – With a presidential election near, foreign plots are blamed for national ills', *Financial Times*, 12 Aralık1997.

Benzer şekilde, gerçekten 'büyümek' için gelişmekte olan ülkelerin 'yetişkin' ülkelere uygun politikaları kullanması yeterli değildir. Bu ülkelerin yapması gereken gelecek için yatırım yapmaktır. Bunu yapabilmek için, bu ülkelerin gelişmiş ülkelerin izlediklerine kıyasla daha çok yatırım yapılmasına ve büyümeye uygun; Kötü Samiriyeliler tarafından bugün izin verilenlerden çok daha aktif makroekonomik politikalar izlemelerine izin verilmelidir.

8.

Endonezya'ya karşı Zaire

Demokratik olmayan ve yolsuzluğun da yaygın olduğu ülkelere sırtımızı dönmeli miyiz?

Zaire: 1961 yılında Zaire (şimdiki Kongo Demokratik Cumhuriyeti) kişi başına yıllık 67 dolar olan geliriyle çaresizlik içinde yoksul bir ülkeydi. Mobutu Sese Seko 1965 yılında bir askerî darbe ile iktidara geldi ve ülkeyi 1997 yılına kadar yönetti. Mobutu'nun 32 yıllık iktidarı sırasında 5 milyar dolar veya ülkenin 1961 yılındaki millî gelirinin yaklaşık 4,5 katını (1,1 milyar dolar) çaldığı tahmin edilmektedir.

Endonezya: Aynı yıl Endonezya sadece 49 dolar olan kişi başına yıllık geliriyle, Zaire'den de yoksuldu. Muhammed Suharto, iktidara 1966 yılında bir askeri darbeyle geldi ve ülkeyi 1998 yılına kadar yönetti. Onun 32 yıllık iktidarı sırasında ülkesinin en az 15 milyar dolarını çaldığı tahmin edilmektedir. Bazıları bu tutarın 35 milyar dolar kadar yüksek olabileceğini ileri sürmektedir. Suharto'nun çocukları, ülkenin en zengin iş adamlarından bazıları hâline gelmişlerdir. Biz bu iki tahminin ortasını esas alırsak (25 milyar dolar), Suharto, ülkesinin 1961 yılındaki millî gelirinin 5,2 katına eşdeğer (4,8 milyar dolar) bir tutarı çalmıştır.

Zaire'nin satın alma gücü bakımından kişi başına düşen geliri, Mobutu'nun devrildiği 1997 yılındayken, iktidara geldiği 1965 yılındaki düzeyin *üçte biri* kadardı. Ülke, BM tarafından hesaplanan '*insanî gelişme indeksi*' [human development index – HDI] sıralamasında 1997 yılında 174 ülke arasında 141. sıradaydı. Tabiî HDI sadece geliri değil; aynı zamanda, yaşam beklentisi ve okur-yazarlık oranıyla ölçülen 'yaşam kalitesi'ni de dikkate alır.

Yolsuzluk istatistikleri göz önüne alındığında, Endonezya'nın durumunun Zaire'ninkinden daha kötü olması gerekirdi. Ancak hayat standardı Mobutu'nun iktidarı sırasında Zaire'de üç kat dü-

şerken, Suharto'nun iktidarında Endonezya'da üç kattan daha fazla artmıştır. Endonezya 1997 yılında HDI bakımından 105. sıradadır. Bu belki bir 'mucize' ekonominin skoru değildir, ama ülkenin nereden başladığı göz önünde bulundurulduğunda yine de övgüye değerdir.

Zaire–Endonezya karşılaştırması, Kötü Samiriyeliler tarafından yayılan ve giderek popülerleşen yolsuzlukların, ekonomik kalkınma önündeki engellerin en önemlisi değilse bile en önemlilerinden biri olduğu yönündeki görüşün sınırlılıklarını ortaya koyar. Bu görüşe göre, yoksul ülkelere yardım etmek anlamsızdır; çünkü onlar 'bir Mobutu yaratacaklar' ve parayı boşa harcayacaklardır. Anılan görüş, kısa süre önce eski ABD savunma bakan yardımcısı Paul Wolfowitz'in liderliğinde Dünya Bankası'nın başlattığı yolsuzluk-karşıtı hareket tarafından yansıtılmaktadır. Wolfowitz'in sözleri şöyledir: 'Yolsuzluğa karşı mücadele, yoksulluğa karşı mücadelenin bir parçasıdır; sadece yolsuzluk yanlış ve kötü olduğu için değil, fakat ekonomik kalkınmayı gerçekten geciktirdiği için.'[1] Wolfowitz'in başkanlığa geldiği Ocak 2005'ten bu yana Dünya Bankası, yolsuzluk gerekçesiyle gelişmekte olan birçok ülkeye yönelik kredi ödemelerini dondurmuştur.[2]

Yolsuzluk gelişmekte olan pek çok ülkede büyük bir sorundur. Fakat Kötü Samiriyeliler yolsuzluğu, özellikle en fakir ülkeler söz konusu olduğunda (bunlar daha sonra açıklayacağım sebeplerle yolsuzluğun daha yaygın olduğu ülkelerdir) ve yardımın kesilmesinin ülkenin sahtekâr liderinden daha çok yoksul insanlarına zarar vereceği gerçeğine rağmen, kendi yardım yükümlülüklerini aşağıya çekmek için uygun bir mazeret olarak kullanırlar.[3] Ayrıca, Kötü Samiriyeliler son yirmi beş yıldır destekledik-

---

[1] Basın Konferansı, 15 Ekim 2006.

[2] Nisan 2006 itibarıyla, bu ülkeler Afrika'da Çad, Kenya ve Kongo; Asya'da Hindistan, Bangladeş ve Özbekistan; Orta Doğu'da Yemen ve Latin Amerika'da Arjantin'dir. Bkz. İMF ve Dünya Bankası'nın izlenmesi amacıyla oluşturulan sivil toplum kuruluşu Brettonwoods Project'in internet sitesi: http://www.brettonwood-sproject.org/article.shtml?cmd%5B126%5D=x126–531789.

[3] Bu nokta, Dünya Bankası'nın 2006'daki yıllık toplantısında İngiliz Uluslara-

leri neoliberal politikaların başarısızlığını 'açıklamak' için de yolsuzluk kavramını kullanıyorlar. Oysa bu politikalar, Kötü Samiriyeliler arasında gittikçe yaygınlaşan (bir sonraki bölümde ele alacağım) yolsuzluk ve 'bozuk' kültür gibi kalkınma-karşıtı yerel unsurlar tarafından etkisiz hâle getirildikleri yönündeki görüşün tersine, yanlış oldukları için başarısız oldular.

Yolsuzluk ekonomik kalkınmaya zarar verir mi?

Yolsuzluk; bir hükümet, bir şirket, bir sendika ya da hatta bir STK (sivil toplum kuruluşu) gibi herhangi bir kuruluşta görev alanların, bu kuruluşun 'paydaşları' tarafından kendilerine bahşedilen güvenin ihlâli anlamına gelir.

Doğru, Steven Spielberg'in *Schindler'in Listesi* [Schindler's List] adlı filminin ölümsüzleştirdiği, Nazi yetkililere rüşvet vererek yüzlerce Yahudinin hayatını kurtaran Oscar Schindler'inki gibi 'asil nedenleri olan yolsuzluk' örnekleri var olabilir.[4] Ancak bunlar istisnaî durumlardır ve yolsuzluk genellikle ahlâken kabul edilemez.

Yolsuzluk gibi ahlâken doğru olmayan şeylerin de net bir şekilde olumsuz ekonomik sonuçları olsaydı, hayat daha basit olurdu. Ama gerçek daha karmaşıktır. Sadece elli yıla baktığımızda, Mobutu yönetimindeki Zaire veya Duvalier yönetimindeki Haiti gibi dizginlenemez düzeyde yolsuzlukla felâkete sürüklenmiş ülkeler kesinlikle mevcuttur. Diğer uçta ise, Finlandiya, İsveç ve Singapur gibi bu anlamda temizlikleriyle bilinen ve ekonomik olarak çok başarılı ülkeler de vardır. Bunların yanı sıra Endonezya gibi yolsuzluğa bulaşmış, fakat ekonomik yönden başarılı ülkeleri görürüz. Bazı başka ülkeler (aklıma gelenler İtalya, Japonya, Kore, Tayvan ve Çin), genellikle yaygın ve kitlesel ölçekte kökleşmiş yolsuzluğa rağmen (Endonezya'nın kadar ciddî olmasa da) bu dönemde Endonezya'dan daha başarılı olmuşlardır.

Üstelik yolsuzluk sadece 20. yüzyıla özgü bir olgu değildir.

---

[4] G. Hodgson ve S. Jiang (2006), 'The Economics of Corruption and the Corruption of Economics: An Institutionalist Perspective', the European Association for Evolutionary Political Economy adlı kuruluşun yıllık toplantısında sunulan tebliğ, 3–4 Kasım 2006, İstanbul.

Bugünkü zengin ülkelerin çoğu, kamusal hayatlarının olağanüstü ölçüde yolsuzlukla malul olmasına rağmen başarıyla sanayileşmişlerdir.* İngiltere ve Fransa'da, devletteki görevlerin alenen satışı (asalet unvanlarını söz konusu bile etmeye gerek yok) en azından 18. yüzyıla kadar yaygın bir uygulamaydı.[5] İngiltere'de, 19. yüzyılın başlarına kadar, bakanların başında bulundukları devlet kurumlarının sahip oldukları fonları kişisel kâr için 'ödünç almaları' gayet normal kabul ediliyordu.[6] 1870 yılına kadar, İngiltere'de yüksek rütbeli memurların atamaları, liyâkat esasına göre değil, adam kayırma esasına göre yapılmıştır. Hükümetin başdeğnekçisi (ABD Kongresi'ndeki çoğunluk partisi liderinin eşiti), o dönemde gerçekten de Hazine'nin patronaj sekreteri olarak anılıyordu; çünkü patronaj (görevlerin kendilerine yakın adamlar arasında dağıtımı) onun esas işiydi.[7] ABD'de kamu görevlerinin, kişilerin meslekî yeterliliklerine bakılmaksızın, iktidardaki partiyi yönetenlere sadakat duyanlar arasında dağıtıldığı 'kayırmacılık' sistemi 19. yüzyılın başlarında yerleşmiş ve İçsavaş'tan sonraki

---

* Onların yolsuzluğu öyledir ki yolsuzluğun tam tanımı bugün geçerli olandan farklıdır. 1730 yılında Parlamento'da yolsuzlukla suçlandığında Robert Walpole çekinmeden büyük mülkleri olduğunu kabul etmiş ve 'yaklaşık 20 yıldır en kârlı görevlerden bazılarında bulunup da, bu tür görevler vasıtasıyla mülk edinmek bir suç olmadıkça, kim başka ne bekleyebilir' demiştir. Walpole kendisin suçlayanlara 'daha önemsiz görevlerdeyken bir mülk edinmenin ne kadar daha büyük bir suç olması gerektiğini' sorarak durumu tersine çevirmiştir.' Bkz. Nield (2002), *Public Corruption – The Dark Side of Social Evolution* (Anthem Press, Londra), s. 62.

5 Bkz. C. Kindleberger (1984), *A Financial History of Western Europe* (Oxford University Press, Oxford), İngiltere için s. 160–1 ve Fransa için s. 168–9. Ayrıca bkz. R. Nield (2002), *Public Corruption – The Dark Side of Social Evolution* (Anthem Press, Londra), Fransa için 4'üncü bölüm ve İngiltere için 6'ıncı bölüm. 18'inci yüzyılda Avrupa'da yolsuzluğun en az yaşandığı ülke olduğu ileri sürülebilecek Prusya'da bile devlet görevleri alenen satışa çıkarılmasa da fiilen en yüksek ödeme teklifini yapana veriliyor; geleneksel olarak ilk yılın maaşı üzerine bindirilen vergi için en yüksek tutarı ödemeyi kabul edenler arasında dağıtılıyordu. Bkz. R. Dorwart (1953), *The Administrative Reforms of Frederick William I of Prussia* (Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts), s. 192.

6 Nield (2002), s. 62.

7 Başdeğnekçinin (chief whip) parti üyelerini kendilerine kamu görevlerini hediye olarak sunarak, hükümeti desteklemek konusunda ikna etmesi gerekiyordu. Bkz. Nield (2002), s. 72.

on-yirmi yıl boyunca özellikle yaygın hâle gelmiştir. 1883 tarihli Pendleton Kanunu'na kadar hiçbir ABD federal bürokratı açık ve rekabetçi bir süreç içinde atanmamıştır.[8] Fakat bu dönem, ABD'nin dünyada en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olduğu bir dönemdir.

Seçim süreci de olağanüstü düzeyde rüşvete dayanıyordu. 1883 tarihli *Yolsuzluk ve Hukukdışı Uygulamalar Kanunu*'na [Corrupt and Illegal Practices Act] kadar İngiltere'de, seçimlerde seçmenlere yönelik rüşvet, 'muamele' (tipik biçimde partiyle ilişkili barlarda bedava içki temini), iş vaadi ve tehdit yaygındı. Bu kanundan sonra bile seçim yolsuzlukları, yerel seçimlerde 20. yüzyılda da devam etti. ABD'de kamu görevlileri sık sık partilerin siyasî kampanyalarında (seçim kampanyası fonlarına bağışta bulunmaya zorlanmak dâhil) kullanıldılar. Seçimlerde dolandırıcılık ve oy satın alma yaygındı. Çok sayıda göçmenin yaşadığı ABD'de, seçimler oy kullanma hakkı olmayan yabancılara süratle vatandaşlık verilmesini de içerir. New York Times'ın 1868'deki yayınına göre bu tür uygulamalar 'bir Cincinnati mezbahasında domuzun ete çevrilmesi esnasındaki dikkatten mümkün olduğunca hızlı yapılmıştır'.[9] Çok sayıda seçilmiş yetkilinin pahalı seçim kampanyalarıyla faal biçimde rüşvet peşinde olduğu büyük bir sürpriz değildi. 19. yüzyılın sonlarında ABD'de, özellikle eyalet meclislerinde yasama yolsuzlukları öylesine kötü bir düzeye erişti ki, geleceğin ABD başkanı Theodore Roosevelt, oylarını lobi gruplarına alenen satan New York meclisindeki üyelerine 'Kamu Hayatı ve Kamu Hizmeti hakkında, bir akbabanın ölü bir koyun hakkında sahip olduğuyla aynı düşünceyi taşıdıklarını' söyleyerek esef etti.[10]

---

[8] Pendleton Kanunu en önemli görevlerin (toplamın yaklaşık % 10'u) rekabetçi bir biçimde verilmesini zorunlu kıldı. Bu oran 1897'ye kadar sadece % 50'ye kadar yükseldi. G. Benson (1978), *Political Corruption in America* (Lexington Books, Lexington, Massachusetts), s. 80–5.

[9] Atıfta bulunan kaynak: T. Cochran ve W. Miller (1942), *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America* (The Macmillan Company, New York), s. 159.

[10] Atıfta bulunan kaynak: J. Garraty ve M. Carnes (2000), *The American Nation – A History of the United States*, 10th edition (Addison Wesley Longman, New York), s. 472. Bu kişilerce oyların alenen satışı özellikle 1860'larda ve

Yolsuzluğun farklı ekonomilerde farklı ekonomik sonuçlara yol açması nasıl mümkün olur? Yolsuzluğa batmış bazı ülkeler feci durumdayken (örneğin, Zaire, Haiti), bazıları hiç fena değiller (örneğin, Endonezya), diğerleriyse hâlen çok iyi gitmekteler (örneğin, 19. yüzyıl sonlarında ABD ve II. Dünya Savaşı sonrasında Doğu Asya ülkeleri). Bu soruya cevap verebilmek için, yolsuzluk olarak adlandırılan 'kara kutu'yu açmamız ve iç işleyişini anlamamız gerekiyor.

Rüşvet, bir kişiden diğerine zenginlik transferidir. Rüşvetin, ekonomik verimlilik ve büyüme üzerindeki etkisinin *mutlaka* olumsuz olması gerekmez. Bir sermayedardan rüşvet alan bir bakan (veya başka bir kamu görevlisi), eğer bu parayı, en az anılan sermayedarın yatıracağı ölçüde verimli bir başka projeye yatırırsa, sözü edilen rüşvet ekonomi üzerinde etkinlik veya büyüme anlamında bir kayba sebep olmayacaktır. Aradaki tek fark, sermayedarın yoksullaşması ve bakanının zenginleşmesidir; yani, bir gelir dağılımı sorusudur.

Elbette, bu paranın bakan tarafından sermayedar kadar verimli kullanılmaması her zaman mümkündür. Kapitalist aynı parayı akıllıca bir yatırıma dönüştürebilecekken, bakan, haksız biçimde elde ettiği kazancını dikkat çekici tüketimle heba edebilir. Genellikle böyledir. Fakat böyle olacağı mantıken varsayılamaz. Tarihsel olarak birçok sermayedar, servetini israf ederken, çok sayıda bürokrat ve politikacının kurnaz yatırımcılar oldukları kanıtlanmıştır. Eğer bakan parayı sermayedardan daha etkili şekilde kullanıyorsa, yolsuzluk, ekonomik büyümeye yardımcı bile olabilir.

Bu bağlamda kritik bir konu, kirli paranın ülkede kalıp kalmayacağıdır. Eğer rüşvet parası bir İsviçre bankasında mevduata konursa, yatırım yoluyla (bu, böyle iğrenç bir paranın kendisini kıs-

---

1870'lerde çok yaygındı. Her iki partiden de 'Siyah Atlı Süvari' diye adlandırılan yolsuzluğa bulaşmış milletvekilleri, bir demiryolu kanunu için oy başına 1.000 dolar istediler ve şiddeli bir teklif süreci fiyatı 5.000 dolara kadar yükseltti. Bu grup ayrıca 'tehdit kanunlarını' gündeme getirdi. Bunlar, eğer kanunlaşırlarsa bazı zenginlerin menfaatlerine ya da şirketlere zarar verecek türde tekliflerdi ve bu sebeple gündemden düşürülmeleri için zarar görecek olanlardan para talep ediliyordu. Sonuçta, bazı şirketler kanunlaştırma sürecini satın alan ve kendilerini bu tür tehditlerden kurtaran lobicilik organizasyonları kurdular. Bkz. Benson (1978), s. 59–60.

men 'günahlarından arındırmasının' bir yoludur) daha fazla gelir ve istihdam yaratılmasına katkıda bulunamaz. Gerçekten de, anlatılan durum Zaire ve Endonezya arasındaki farkın temel sebeplerinden biridir. Yolsuzluklardan edinilen para Endonezya'da, daha çok istihdam ve gelir yaratarak ülke içinde kaldı. Zaire'deyse kirli para ülke dışına çıkarıldı. Şâyet yolsuzluğa batmış liderlerin varlığı kaçınılmazsa, en azından onların yağmaladıklarını ülkelerinde tutmalarını istersiniz.

Yolsuzluğun yarattığı gelir transferi sonrasında rüşvet verilen paranın daha (veya daha az) verimli bir alanda kullanılıp kullanılmadığı konusu bir yana, yolsuzluklar hükümetin kararlarını 'çarpıtarak' çeşitli ekonomik sorunlara yol açabilirler.

Örneğin eğer rüşvet, sözgelimi rakiplerinden daha az etkin bir üreticinin yeni bir çelik fabrikası kurmak için lisans almasını sağlıyorsa, ekonominin etkinlik düzeyi düşürecektir. Ancak, bir kez daha, bu durum kaçınılmaz bir sonuç değildir. En yüksek tutarda rüşvet ödemek isteyen üreticinin büyük olasılıkla en etkin üretici olacağı öne sürülür. Lisanstan daha fazla para kazanmayı bekleyen üreticinin, lisansı güvenceye almak için, tanım gereği, daha büyük rüşvet teklif etmesi mümkündür. Bu durumda, en yüksek rüşvet ödeyen üreticiye lisans verilmesi, esasen hükümet tarafından açık artırma yoluyla lisans satışının aynısıdır ve dolayısıyla en etkin üreticinin seçimi için en iyi yoldur. Potansiyel açık artırma gelirinin, dürüstçe yapılan bir açık arttırmada olduğundan farklı olarak devletin hazinesi yerine sahtekâr bir resmî görevliye gitmesi dışında tabiî. Elbette, bu 'rüşvetin gayriresmi (ve etkin) bir açık arttırma olduğu' tartışması, eğer daha etkin üreticiler ahlâken namuslu kişilerse ve rüşvet vermeyi reddediyorlarsa havada kalır. Bu durumda yolsuzluk, lisansı daha az etkin bir üreticinin almasına imkân tanıyacaktır.

Yolsuzluk ayrıca, mevzuatın uygulanmasını engelleyerek hükümetin kararlarını tahrif edebilir. Eğer bir su firması, ilgili kamu görevlilerine rüşvet vererek standarda uygun olmayan su teminini sürdürebiliyorsa, bir süre sonra olumsuz ekonomik sonuçlar (örneğin, sağlık harcamalarını artıran sudan kaynaklanan hastalıklar ve buna bağlı olarak işgücü verimliliğinin azalması) ortaya çıkacaktır.

Ancak ilgili mevzuat 'gereksiz' ise, yolsuzluk ekonomik etkinliği artırabilir. Örneğin, 2000 yılındaki hukukî reformdan önce Vietnam'da bir fabrikanın açılması için yirmi kadarı devlet tarafından düzenlenen düzinelerce belgenin (başvuru sahibinin kişiliğine dair referanslar ve doktor raporları dâhil) resmî makamlara teslim edilmesi zorunluydu. Bu evrakın hazırlanması ve gerekli tüm onayların alınması için altıyla on iki ay arasında bir süreye ihtiyaç duyulduğu söyleniyordu.[11] Böyle bir durumda, şâyet potansiyel yatırımcı, ilgili kamu görevlilerine rüşvet verirse daha hızlı lisans alabilir. Böylelikle yatırımcının daha fazla kâr ederek kazandığı, taleplerinin daha hızlı karşılanmasıyla tüketici memnuniyeti yaratıldığı ve kamu görevlilerinin zenginleşerek fayda sağladıkları (bir güven ihlâlinin ve devletin meşru gelirini kaybedişinin mevcudiyetine rağmen) ileri sürülebilir. Bu nedenle, yasadışı yollarla da olsa rüşvetin piyasa güçlerini sisteme yeniden dâhil ederek aşırı ölçüde düzenlenmiş bir ekonominin etkinliğini artırabileceği sıklıkla ileri sürülür. Bu, kıdemli Amerikan siyaset bilimcisi Samuel Huntington'un klasik ifadesiyle kastettiği şeydir: 'Ekonomik büyüme bakımından, katı, aşırı merkeziyetçi ve dürüst olmayan bir bürokrasiye sahip olan bir toplumdan daha kötüsü; katı, aşırı merkeziyetçi ve dürüst bir bürokrasisi olan toplumdur.[12] Bir kez daha, mevzuatın doğasına bağlı olarak, işletmelerin bu tür düzenlemeleri işlevsiz hâle getirmesini sağlayan rüşvetin, iktisaden faydalı olabileceği de olmayabileceği de (eğer hâlâ yasadışı ve en iyi durumda ne olduğu ahlâken belirsiz olsa da) söylenebilir.

Dolayısıyla yolsuzluğun ekonomik sonuçları; böyle bir yolsuzluğun hangi kararları etkilediğine, rüşvetin alanlar tarafından nasıl kullanıldığına ve bu para eğer rüşvet olarak verilmemiş olsaydı nerede kullanılacağına bağlıdır. Ayrıca, yolsuzluğun tahmin edilebilirliği (örneğin, yolsuzluğa batmış bir bürokrat tarafından

---

[11] World Bank (2005), *World Development Report 2005 – A Better Investment Climate for Everyone* (World Bank, Washington, DC), s. 101, çerçeve yazı 5.4.

[12] S. Huntington (1968), *Political Order in Changing Societies* (Yale University Press, New Haven), s. 386.

sağlanan belirli bir tür 'hizmet' için 'sabit bir fiyat' mevcut mu?) veya rüşvet piyasasındaki 'tekel' derecesi (örneğin, bir lisans alımı için kaç kişiye rüşvet verilmesi gerektiği) gibi hususlardan da söz edebilirdim. Fakat önemli olan nokta, tüm bu faktörlerin bütünleşik sonucunu tahmin etmenin zorluğudur. İşte bu sebeple yolsuzluk ve ekonomik başarı arasındaki ilişki bakımından ülkeler arasında çok büyük farklılılar gözlemleriz.

Refah ve dürüstlük

Eğer yolsuzluğun ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi belirsizse, ekonomik kalkınmanın yolsuzluk üzerindeki etkisi nasıldır? Cevabım, ekonomik kalkınmanın yolsuzluğu azaltmayı kolaylaştıracağı yönündedir; fakat otomatik bir ilişkiden söz edilemez. Bu durum, yolsuzluğu azaltmayı amaçlayan bir hayli iradî çabaya bağlıdır.

Daha önce ele aldığım gibi, tarih ekonomik kalkınmanın erken dönemlerinde yolsuzluğun kontrol altına alınmasının güç olduğunu gösterir. Günümüzde çok fakir olup da çok temiz olan tek bir ülkenin bulunmadığı gerçeği, bir ülkenin kendi sistemindeki yolsuzlukları belirgin biçimde azaltabilmesi için önce mutlak yoksulluktan sıyrılmak zorunda olduğunu akla getirir. İnsanlar yoksul olduklarında onların onurlarını satın almak kolaydır. Çok düşük ücretlerle çalışan devlet memurlarının rüşvetin cazibesine karşı koyamamaları gibi, aç insanların bir torba un için oylarını satmaları zor değildir. Fakat bu bir şahsî onur meselesi değildir. Aynı zamanda birçok yapısal sebep de mevcuttur.

Gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik faaliyetler, çoğunlukla çok sayıda küçük birimler arasında dağılmıştır (örneğin, küçük köylü çiftlikleri, köşebaşı dükkânları, seyyar satıcı tezgâhları ve arka bahçelerdeki atölyeler). Bu yapı, kaynakları yetersiz gelişmekte olan ülke hükümetlerinin tespit edemeyecekleri kadar çok sayıda küçük çaplı yolsuzluğa uygun bir ortam yaratır. Ayrıca, bu küçük ekonomik birimler – eğer varsa – kendilerini vergiyle ilişkili hususlarda 'görünmez' kılan çok kötü hesap kayıtlarına sahiplerdir. Vergi otoritelerinin idari kaynak yetersizlikleriyle bü-

tünleşmiş bu görünmezlik, vergi toplama kapasitesini daraltır. Vergi toplamaktaki beceri eksikliğiyse hükümetin bütçesini sınırlar. Dolayısıyla bu durum yolsuzluğu birçok yoldan teşvik eder.

Her şeyden önce, hükümetin gelirinin düşük oluşu kamu görevlilerine yeterli düzeyde maaş ödenmesini zorlaştırır ki, bu da onları rüşvet karşısında savunmasız hâle getirir. Yetersiz maaş alıyor olmalarına rağmen aslında gelişmekte olan ülkelerde pek çok kamu görevlisinin bu kadar dürüstçe yaşayabilmesi hayli dikkat çekicidir. Fakat maaşlar ne kadar düşükse, yetkililerin günaha yenik düşme ihtimali de o kadar yükselir. Ayrıca, sınırlı hükümet bütçesi zayıf bir refah devletine (hattâ refah devletinin yokluğuna) yol açar. Dolayısıyla yoksullar kendilerine, oy karşılığında ve sadâkate bağlı sosyal yardım imkânları sağlayan politikacıların himayesine muhtaç hâle gelirler. Politikacılarsa bunu yapabilmek için paraya ihtiyaç duyarlar ve kendi yardımlarına ihtiyaç duyan yerli ve yabancı şirketlerden rüşvet alırlar. Sonuçta, sınırlı bir devlet bütçesi hükümetin yolsuzlukla mücadeleye kaynak ayırmasını zorlaştırır. Dürüst olmayan kamu görevlilerinin tespiti ve cezalandırılması için hükümetin pahalı muhasebecileri ve avukatları kiralaması (içeriden ve dışarıdan) gerekir. Yolsuzlukla mücadele ucuz bir iş değildir.

İnsanlar, daha iyi hayat şartlarıyla daha yüksek davranış standartlarına erişebilirler. Ekonomik kalkınma ayrıca, ekonomik faaliyetler daha 'görülebilir' hâle geleceği ve hükümetin idari kapasitesini yükselteceği için, hükümetin vergi toplama kapasitesini de genişletir. Bu da bir önceki aşamaya bağlı olarak kamu hizmetlerinde maaşların artmasını, refah devletinin büyümesini, kamu görevlileri arasında yolsuzluk yapanların belirlenmesini ve cezalandırılmasını mümkün kılar. Bunların tümü yolsuzlukları azaltacaktır.

Söylendiği üzere ekonomik kalkınmanın otomatik olarak daha dürüst bir toplum yaratmayacağına dikkat çekmek önemlidir. Örneğin, daha önce belirttiğim gibi ABD, 19. yüzyıl sonlarında, aynı yüzyılın başlarında olduğundan daha fazla yolsuzluk yaşıyordu. Üstelik bazı zengin ülkeler, yoksul ülkelerden çok daha fazla yolsuzluğa batmışlardır. Bu hususu belirginleştirmek için

nüfuzlu yolsuzluk-karşıtı izleme kuruluşu Transparency International tarafından 2005 yılında yayınlanan *Yolsuzluk Algısı İndeksi*'ne [Corruption Perception Index] bakalım.* Bu indekse göre Japonya (2004'te *kişi başına* geliri 37.180 dolar) kendi gelirinin ancak % 13'ü düzeyinde geliri olan Şili'yle 21. sırayı paylaşmaktadır. İtalya (26.120 dolar) geliri kendisininkinin yarısı düzeyinde olan Kore (13.980 dolar) ve üçte biri düzeyinde olan Macaristan'la (8.270 dolar) 40'. sırayı paylaşmaktadır. Botsvana (4,340 dolar) ve Uruguay (3,950 dolar), *kişi başına* gelirleri İtalya'nınkinin % 15'i ve Kore'ninkinin % 30'u kadar olmalarına rağmen onların çok daha önünde 32. sıradadırlar. Bu örnekler ekonomik gelişmenin yolsuzluğu otomatik olarak azaltmadığını düşündürmektedir. Bu hedefe varmak için iradî gayrete gerek vardır.[13]

* Bu indeksin geçerliliği biraz şüpheyle karşılanmalıdır. Adının açığa koyduğu gibi indeks, bilgileri sınırlı ve kendi yanlı bakışları olan teknik uzmanlar ve işadamları arasında yapılan anketlere dayanılarak sadece 'algıyı' ölçmektedir. Böylesine öznel olan bu ölçümün sorunu 1997'de finansal krizin etkilediği Asya ülkelerindeki yolsuzluklara ilişkin algının krizden sonra aniden yükselmiş olmasında iyi görünmektedir. Oysa, gerçekte yolsuzluklar krizden önceki on yıl boyunca neredeyse istikrarlı bir şekilde düşmüştür (bkz. H-J. Chang [2000], 'The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis', *World Development*, vol. 28, no. 4). Ayrıca, neyin yolsuzluk olarak algılandığı ülkesine göre değişir; dolayısıyla uzman görüşü de. Örneğin, birçok ülkede kamu görevlerinin ABD-tipinde dağıtımı yolsuzluk olarak düşünülür fakat ABD'de böyle algılanmaz. Sözgelimi Finlandiyalıların tanımıyla yaklaşıldığında ABD indeksin gösterdiğinden (ABD 17. sıradadır) çok daha büyük yolsuzluk içinde görünmelidir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yolsuzlukların büyük çoğunluğu, rüşvet veren zengin ülkelerin firmaları (hatta bazen hükümetleri) ile de ilgilidir. Oysa bu durum zengin ülkelerin kendileri hakkındaki yolsuzluk algısında içerilmez. Dolayısıyla, zengin ülkelerin başka ülkelerdeki faaliyetlerini de dâhil etsek, bu ülkeler göründüklerinden daha fazla yolsuzluğa bulaşmış olabilirler. İndeks internette şu adresten indirilebilir: http://www.transparency.org/content/download/1516/7919.

[13] Yapılması gereken çok önemli bir iş hem adaylar için hem de siyasî partiler için seçim harcamalarını sınırlandırarak seçimleri daha az masraflı hâle getirmektir. Siyasî reklâmcılığın yasaklanması da bugünün medya ağırlıklı dünyasında seçimleri ucuzlatmak için önemlidir. Refah devletinin güçlendirilmesi de (bu elbette hükümetin gelirinin iyileştirilmesini gerektirir) yoksulları oyların satın alınmasına karşı daha az savunmasız hâle getirerek seçim yolsuzluklarının azaltılmasına yardım edecektir. Ayrıca, daha yüksek vergiler hükümetin kamu görevlilerinin maaşlarını iyileştirmesine ve böylelikle onların

Gereğinden çok piyasa gücü

Kötü Samiriyeliler, neoliberal politikaların başarısızlıklarını açıklamak için, yolsuzlukları sadece yersiz bir 'açıklama' olarak kullanmakla kalmazlar (onlara göre bu politikalar yanlış olamazlar). Fakat aynı zamanda, yolsuzluk sorunun çözümü için önerdikleri bu sorunu azaltmak bir yana daha da kötüleştirmiştir.

Kötü Samiriyeliler, görüşlerini neoliberal iktisada dayandırarak yolsuzlukla baş etmenin en iyi yolunun hem özel sektörü hem de kamu sektörünü piyasa güçleriyle daha büyük oranda karşılaştırmak olduğunu söylerler. Bu piyasa köktenciliğine dayanan ekonomik programlarıyla uyumlu bir çözümdür. Piyasa güçlerini özgürleştirmenin (bu düzenlemelerin yumuşatılmasıdır) sadece ekonomik etkinliği artırmayacağını; fakat aynı zamanda politikacıların ve bürokratların daha en baştan kendilerine rüşvet alma imkânı sağlayan kaynak dağıtımındaki güçlerini ellerinden alarak, yolsuzluğu da azaltacağını ileri sürerler. İlâveten Kötü Samiriyeliler, *Yeni Kamu Yönetimi* [New Public Management – NPM] diye bilinen yaklaşıma dayanan tedbirler almışlardır. Bu yaklaşımda hükümetin kendisini piyasa güçleriyle daha çok ilişkilendirilerek (performans bazlı ücretlendirmenin ve kamu ile özel sektör arasında personel değişiminin daha aktif yürütülmesi gibi) idarî etkinlik artırılmaya ve yolsuzluk azaltılmaya çalışılır.

---

yolsuzluğun ayartısına daha az kapılmalarına imkân sağlayacaktır. Elbette bu biraz tavuk mu yumurtadan, yumurta mı tavuktan çıkar sorunudur. İlkin iyi insanları işe almaksızın (ki bunlara yüksek maaşlar ödemeniz gerekir) vergi toplama kapasitesini artırmanız mümkün olmayabilir. Dolayısıyla temizlenmesi gereken ilk yer vergi organizasyonudur. Bunun en iyi örneği 17. yüzyıldaki İngiliz vergi idaresidir (doğrudan vergilerin toplanması). Meritokrasi (liyakata dayanan görevlendirmeler), önceden haber verilmeksizin yapılan denetimler ve açık kuralların sisteme dâhil edilmesi İngiliz devletinin diğer kurumlarından önce vergi idaresinin üzerinde büyük etkiler yaratmıştır. Bu durum sadece devlet gelirlerini artırmakla kalmamış aynı zamanda gümrük idaresi ve diğer kurumların iyileştirilmesi için de bir örnek olmuştur. Genel olarak devletin vergilendirme kapasitesi konusunda, bkz. di John (2007), 'The Political Economy of Taxation and Tax Reform in Developing Countries' içinde H-J. Chang (ed.), *Institutional Change and Economic Development* (United Nations University Press, Tokyo, and Anthem Press, Londra). İngiliz vergi idaresindeki reforma dair daha fazla ayrıntı, bkz. Nield (2002), s. 61–2.

Maalesef NPM'nin ilham verdiği reformlar yolsuzlukları azaltmak yerine genellikle artırmıştır. Taşeronlaşmanın artışı, özel sektöre sözleşme bazında daha çok iş verilmesi ve rüşvet için yeni fırsatların yaratılması anlamına gelmiştir. Kamu ve özel sektör arasında personel hareketlerinin artışı ve hattâ daha tehlikeli etkiler yaratmıştır. Özel sektörde geliri yüksek iş imkânlarının gündeme gelmesi, kamu görevlilerini gelecekteki işverenlerinin dostluklarını kazanmak için kuralları onlar lehine esnetmeye ve hattâ ihlâl etmeye sevkedebilir. Bunu yapmak için kendilerine hemen bir ödeme yapılması da gerekmez. Para el değiştirmediği için herhangi bir kanunun ihlâli söz konusu olmaz (dolayısıyla yolsuzluk cereyan etmemiş olur) ve bürokratlar, en kötü durumda yanlış karar vermekle suçlanabilirler. Fakat ödeme gelecekte yapılacaktır. Ödemeyi yapan, başlangıçtaki karardan yararlanan şirket olmayabilir de. İş dünyası yanlısı veya daha nazik bir ifadeyle bir 'reformcu' olarak isim yapan böyle bir kişi, daha sonra bir hukuk firmasında, bir lobi kuruluşunda ya da bir uluslararası kuruluşta parası bol bir işe geçebilir. Bu kişi, iş yanlısı oması hasebiyle kendisine duyulan güvene istinaden bir özel sermaye fonu bile kurabilir. Eğer memurlar, piyasa disiplininin sağlanması adına kısa dönemli sözleşmelerle istihdam edilirlerse, kendilerini özel sektöre yardım etmeye teşvik eden unsurlar güçlenir. Memurlar, kamu hizmetinde uzun süre kalmayacaklarını biliyorlarsa gelecekteki istihdam seçeneklerini artırabilmek bakımından daha çok teşvik edilmiş olacaklardır.*

Yeni Kamu Yönetimi'nin gündeme getirilmesine ek olarak, yeni liberal politikalar, dolaylı ve kasıtsız olarak, ticaretin serbestleştirilmesi yoluyla da yolsuzlukları artırmıştır. Çünkü ticaretin serbestleştirilmesi, hükümetin finansal durumunu zatıflatır;

---

* NPM'nin öncüsü Thatcher sonrası İngiltere'de yolsuzluklardaki artış piyasa bazlı yolsuzluk-karşıtı kampanyalara dair iyi bir örnektir. Bu tecrübe üzerinde yorum yapan Cambridge Üniversitesi'nden emekli ve 1968 tarihli ünlü Fulton kamu hizmeti reformu komitesinin bir üyesi olan profesör Robert Nield esefle şöyle söyler: 'Modern demokrasinin sistematik biçimde düzeni tahrip ettiği bir başka örneği düşünemiyorum. Öyle ki bu düzen yolsuzluğa bulaşmamış kamu hizmetlerini hayata getiren bir düzen olsun'. Bkz. Nield (2002), *Public Corruption* (Anthem Press, Londra), s. 198.

bu ise yolsuzluk ihtimâlini yükseltirken yolsuzlukla mücadeleyi zorlaştırır.[14]

Ayrıca, neoliberal politika paketinin çok önemli bir unsuru olan düzenlemelerin yumuşatılması özel sektörde de yolsuzlukları artırmıştır. Yolsuzluğun genellikle kamu görevlerinin şahsî kazanç için kötüye kullanılması olarak *tanımlanması* sebebiyle özel sektörde yaşanan üçkâğıtçılıklar iktisat literatüründe sıklıkla gözardı edilir.[15] Fakat sahtekârlık özel sektörde de mevcuttur. Finansal sektöre ilişkin düzenlemelerin yumuşatılması ve muhasebe standartlarının gevşetilmesi, içeriden öğrenenlerin ticaretini ve yanıltıcı muhasebe uygulamalarını zengin ülkelerde bile yaygınlaştırmıştır. ABD'de 'çok kârlı ve hareketli olan doksanlı yıllarda' enerji şirketi Enron'un, telekomünikasyon şirketi WorldCom'un ve muhasebeci Arthur Andersen'in örnekleri akla gelenlerden bazılarıdır.[16] Düzenlemelerin yumuşatılması, özel sektör tekellerinin gücünü de artırmış ve böylelikle fırsatçı satın alma yöneticilerinin taşeron firmalardan rüşvet alma imkânlarını genişletmiştir.

Yolsuzluk, genellikle pek az değil gereğinden çok piyasa gücünün mevcudiyeti sebebiyle vardır. Yolsuzluğa batmış ülkeler hükümet kontratları, istihdamı ve lisansları gibi yanlış şeyler için gölge piyasalara sahiplerdir. Gerçekten de zengin ülkeler, sadece kamu görevlerinin satışını kanunsuz hâle getirmelerinden sonra, bu tür makamların suiistimaliyle kazanç elde edilmesini belirgin şekilde azaltabilmişlerdir. Neoliberal ortodoksluğun sürekli gündeme getirdiği gibi, düzenlemelerin yumuşatılması aracılığıyla daha çok sayıda piyasa gücünün serbest bırakılması durumu kötüleştirebilir.[17]

---

[14] Gelişmekte olan ülkelerde ticaretin serbestleştirilmesinin hükümetin finansal durumu üzerine etkileri için bkz. üçüncü bölüm.

[15] Bu husus Hodgson ve Jiang (2006) tarafından çok iyi gösterilmiştir.

[16] İzleyen kaynak bu örnekler hakkında detaylı açıklamalar sunar: J. Stiglitz (2003), *The Roaring Nineties* (W. W. Norton, New York ve Londra).

[17] 'Liberalisation and the New Corruption'in *IDSBulletin*,vol. 27, no. 2, April 1996 (Institute of Development Studies, University of Sussex). Rus örneği için, bkz. J. Wedel (1998), *Collision and Collusion: The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe* (St Martin's Press, New York).

Demokrasi ve serbest piyasa

Neoliberal politika gündeminde yolsuzluğa ek olarak önemli yer tutan başka bir siyasî konu daha mevcuttur. Bu demokrasidir. Fakat demokrasi, özellikle de demokrasinin ekonomik kalkınmayla ilişkisi karmaşık ve hayli gergin bir konudur. Dolayısıyla serbest ticaret, enflasyon veya özelleştirme gibi konulardan farklı olarak bu alanda Kötü Samiriyeliler arasında görüş birliği yoktur.

Bazıları demokrasinin, devleti yönetenlerin keyfî kamulaştırma uygulamaları karşısında vatandaşları koruması sebebiyle ekonomik kalkınma için elzem olduğunu ileri sürerler. Böylesine bir koruma olmaksızın servet birikimi teşvik edilemez. Bu sebeple USAID (The U.S. Agency for International Development – *Uluslararası Kalkınma için ABD Ajansı*) şunları ileri sürmektedir: 'Demokrasinin yaygınlaşması refah ve zenginlik için bireysel fırsatları iyileştirecektir'.[18] Diğerleri, Şili'de Pinochet diktatörlüğüne bazı neoliberal iktisatçıların verdiği güçlü desteğin kanıtladığı gibi serbest piyasanın korunması için gerektiğinde demokrasinin kurban edilebileceğini düşünürler. Ekonomi bir kez kalkınınca (elbette kalkınma en iyi şekilde serbest ticaret ve serbest piyasa politikalarıyla başarılabilir) doğal olarak demokrasinin de gelişeceğini düşünenler hâlâ vardır. Çünkü ekonomik gelişme, doğası gereği demokrasi isteyecek eğitimli orta sınıfı yaratacaktır. Başkaları, sürekli demokrasiye övgüler düzen şarkılar söylerler, ama söz konusu edilen demokratik olmayan ülke bir 'dost' ise sessiz kalmayı tercih ederler. Bu Franklin Roosevelt'in Nikaragualı diktatör Anastasio Somoza için söylediği ünlü 'O bir orospu çocuğu olabilir, fakat bizim orospu çocuğumuz' sözünün temsil ettiği *realpolitik* geleneğini izleyenlerin yoludur.[19]

Görüşlerdeki bu farklılıklara rağmen, neoliberaller arasında demokrasinin ve ekonomik kalkınmanın birbirlerini güçlendirdiklerine dair güçlü bir görüş birliği vardır. Elbette, böylesine bir görüşün savunulması, sadece neoliberallere özgü değildir. Fakat onları farklılaştıran, bu ilişkiye tek başına olmasa da, aslında (ser-

[18] http://www.usaid.gov/our_ work/democracy_ and_ governance/.
[19] http://www.brainyquote.com/quotes/authors/f/franklin_ d_ roosevelt.html.

best) piyasanın aracılık ettiğine dair inançlarıdır. Neoliberaller, demokrasinin serbest piyasayı teşvik ettiğini; bununsa ekonomik kalkınmayı ve dolayısıyla demokrasiyi desteklediğini ileri sürerler. *Küreselleşme Neden İşler* [Why Globalisation Works] adlı ünlü kitabında İngiliz ekonomi gazetecisi Martin Wolf şunları söyler: 'Piyasa demokrasiyi destekler, demokrasinin de normalde piyasayı güçlendirmesi gerektiği gibi'.[20]

Neoliberal görüşe göre demokrasi, serbest piyasayı destekler; çünkü şiddet önlemlerine başvurulmaksızın iktidardan uzaklaştırılabilen bir hükümet, yağmacı davranışlardan alıkonmalıdır. Eğer iktidar sahipleri güçlerini kaybetmekten kaygı duymak zorunda değillerse, tarih boyunca pek çok diktatörün yaptığı gibi bir bedel ödemeden son derece yüksek vergi oranları uygulayabilir ve hattâ özel mülke el koyabilirler. Dolayısıyla, yatırımların teşviki ve refahın yaratılma süreçleri yıkıma uğratılır, piyasa güçleri tahrif edilir ve ekonomik kalkınma engellenir. Tersine, demokraside hükümetin yağmacı davranışları sınırlandırılır ve dolayısıyla ekonomik kalkınmayla birlikte serbest piyasa güçlenir. Öte yandan kalkınmaya yol açan serbest piyasa demokrasiyi teşvik eder. Bu, hükümetten bağımsız ve politikacıların keyfi davranışlarına karşılık verebilecek bir mekanizmayı talep edecek olan müreffeh kişileri ortaya çıkaracaktır. Öyle ki, sözü edilen bu mekanizma demokrasidir. Belirtilen unsur, Çin'in DTÖ'ne katılmasını destekleyen konuşması esnasında eski ABD başkanı Bill Clinton'ın aklındaki husustur: 'Çin halkı daha mobil, müreffeh ve farklı hayat tarzlarından haberdâr oldukça, kendi hayatını etkileyen kararların alınmasında daha çok söz hakkı isteyecektir'.[21]

Bir ân için serbest piyasanın, ekonomik kalkınma için en iyi araç olup olmadığı sorusunu (bu soruyu kitap boyunca 'hayır' diyerek cevapladım) bir yana bırakıp, en azından demokrasinin ve (serbest) piyasaların gerçekten de doğal ortaklar olduklarını ve birbirlerini güçlendirdiklerini söyleyebilir miyiz?

---

[20] M. Wolf (2004), Why Globalisation Works (Yale University Press, New Haven ve Londra), s. 30.

[21] Atıfta bulunan kaynak: J. Bhagwati, *In Defense of Globalisation* (Oxford University Press, New York, 2004), s. 94.

Cevap hayırdır. Neoliberallerin söylediklerinden farklı olarak, piyasa ve demokrasi birbirleriyle temelden uyuşmazlık içindedir. Demokrasi 'bir adam (bir kişi), bir oy' ilkesiyle işler. Piyasa ise 'bir dolar, bir oy' ilkesine dayanır. Doğal olarak, ilki ne kadar parası olduğuna bakmaksızın herkese eşit ağırlık verir. İkincisiyse zenginlere daha büyük ağırlık verir. Dolayısıyla, demokratik kararlar genellikle piyasa mantığını alt üst eder. Gerçekten de 19. yüzyıldaki liberallerin çoğunluğu, serbest piyasayla uyumsuz olduğunu düşündükleri için demokrasiye karşıydılar.[22] Bu kişiler, demokrasinin yoksul çoğunluğun zengin azınlığı istismar etmesine imkân sağlayacak politikaları (örneğin, oransal bir gelir vergisi, özel mülkiyetin kamulaştırılması) uygulamaya koymasına izin vereceğini; dolayısıyla refahın oluşumunu teşvik eden unsurları yok edeceğini ileri sürdüler.

Başlangıçta bu türden düşüncelerin etkisindeki bugünün zengin ülkelerinin tümü, sadece belirli bir büyüklük üzerindeki mülk sahiplerine ya da belirli bir tutarın üzerinde vergi ödemeye yetecek geliri olanlara oy hakkı verdiler. Oy hakkı tanınanların bazıları okuryazarlıkla hattâ eğitim yoluyla erişilen bir başarıyla (örneğin bazı Alman şehir devletlerinde bir üniversite derecesi size fazladan bir oy hakkı daha veriyordu) ilişkili meziyetlerin sahipleriydi. Bu nitelikler elbette ve zaten kişilerin ekonomik statüleriyle ilintiliydi, genellikle mülk/vergi şartlarıyla bağlantılı biçimde kullanılıyordu. Böylelikle, modern demokrasinin doğum yeri sayılan İngiltere'de, hattâ 1832 tarihli Reform Kanunu'ndan sonra bile, erkeklerin sadece % 18'i oy kullanabiliyordu.[23] Fransa'da 1848 yılında erkeklere tanınan genel oy hakkının (dünyada ilk) uygulamaya girişinden önce, yaş (asgarî 30 yaşında olmak gerekiyordu) ve daha önemlisi, vergi mükellefiyeti bağlamında, erkek nüfusun sadece % 2'si oy kullanabiliyordu.[24] İtalya'da oy

---

[22] N. Bobbio (1990), *Liberalism and Democracy*, çevirmenler: Martin Ryle ve Kate Soper (Verso, Londra).

[23] M. Daunton (1998), *Progress and Poverty* (Oxford University Press, Oxford), s. 477–8.

[24] S. Kent (1939), *Electoral Procedure under Louis Philippe* (Yale University Press, New Haven).

kullanma yaşının 1882 yılında 21'e indirilmesinden sonra dahi, vergi mükellefiyeti ve okuryazarlık zorunluluğu sebebiyle sadece yaklaşık iki milyon erkek (erkek nüfusun yaklaşık % 15'i) oy kullanabiliyordu.[25] O hâlde oy hakkı için ekonomik meziyetler, sömürgecilik döneminde İngilizlere karşı söylenen ünlü Amerikan sloganının tersidir: 'Temsiliyet olmaksızın vergilendirme olmaz' – tersi de doğruydu, 'vergilendirme olmaksızın temsiliyet olmaz'.

Demokrasi ve piyasa arasındaki çelişkiye işaret ederek piyasa mantığının reddedilmesi gerektiğini söylemiyorum. Komünizm altında 'bir dolar, bir oy' ilkesinin bütünüyle reddî, sadece ekonomik etkinliğin kaybıyla sonuçlanmamıştır; fakat aynı zamanda diğer ölçütlere (siyasî güç, kişisel bağlantılar veya ideolojik saygınlık) dayanan eşitsizlikleri de arttırmıştır.

Paranın sosyal farklılıkları ortadan kaldıran muhteşem bir unsur olabileceği de not edilmelidir. Para farklı ırklardan, toplumsal kastlardan veya meslek gruplarından insanlara karşı hoş olmayan önyargıların çözülmesinde güçlü bir işlev üstlenebilir. İnsanların ayrımcılığa uğrayan grupların üyelerine daha iyi davranmalarını sağlamak, eğer bu kişilerin parası varsa (onlar potansiyel müşteriler veya yatırımcılar olduklarında) çok daha kolay olacaktır. Güney Afrika'da alenen ırkçı olan apartheid rejiminin bile Japonlara 'onursal beyaz' statüsü vermesi gerçeği, piyasının özgürleştiren gücünün güçlü bir kanıtıdır.

Ancak piyasa mantığı, bazı açılardan olumlu olsa da, toplumu tek başına 'bir dolar, bir oy' ilkesiyle yönetmemeliyiz, yönetemeyiz. Her şeyin piyasaya bırakılması, yoksullar hayatta kalmayı bile başaramazken, zenginlerin arzularının en anlamsız unsurlarını dahi gerçekleştirebilmeleri anlamına gelir. Dolayısıyla dünya, zayıflama ilâçları için yapılan araştırmalara, sıtmaya harcanan paranın yirmi katını harcamaktadır. Oysa sıtma sebebiyle gelişmekte olan ülkelerde her yıl bir milyondan fazla insan ölmekte ve milyonlarcası da güçten düşmektedir. Üstelik en azından sağlıklı pi-

[25] M. Clark (1996), *Modern Italy, 1871–1995*, 2'inci baskı (Longman, Londra ve New York), s. 64.

yasalara sahip olabilmek adına basitçe alınıp satılmaması gereken belirli şeyler de vardır. Hukukî kararlar, devlet daireleri, akademik dereceler ve belirli meslekler (avukatlar, doktorlar, öğretmenler, sürücülük eğitmenleri vb.) için ehliyetler bunlara bazı örneklerdir. Eğer bu tür şeyler, satın alınabiliyorsa, sadece söz konusu toplumun meşruiyetine ilişkin değil, aynı zamanda ekonomik etkinliğe dair ciddî sorunlar ortaya çıkacaktır. Standardın altındaki doktorlar veya yetersiz öğretmenler, işgücünün kalitesini düşürebilir; yolsuzluğa bulaşmış adlî kararlar, sözleşme hukunun zayıflamasına sebep olur.

Demokrasi ve piyasalar iyi bir toplum için temel yapıtaşlarıdır. Fakat bu ikisi temelden çelişiktir. İkisi arasında bir denge kurmamız gerekir. Bu yaklaşıma, serbest piyasaların ekonomik kalkınma için çok uygun olmadığı hususunu (kitap boyunca gösterdiğim gibi) dâhil ettiğimizde, Kötü Samiriyelilerin ileri sürdüklerinin tersine, demokrasinin serbest piyasa ve ekonomik kalkınmanın birbirlerini besleyen bir ilişki olduğunu söylememiz zor olacaktır.

Demokrasiler demokrasiyi zayıflattığında

Kötü Samiriyeliler tarafından desteklenen serbest piyasa politikaları hayatımızın daha çok alanını, piyasanın 'bir dolar, bir oy' ilkesinin denetimine sokmuştur. Serbest piyasalar ve demokrasi arasında doğal bir gerilim vardır. Bunun anlamı, demokrasinin bu tür politikalar tarafından – niyet bu olmasa da – sınırlandığıdır. Fakat daha fazlası söylenebilir. Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkelerde demokrasiyi kasten zayıflatan politikaları tavsiye etmişlerdir (kendileri bunları asla bu anlamda ortaya koymamalarına rağmen).

Bu tartışma makûl bir şekilde başlar. Neoliberal iktisatçılar, piyasa akılcılığının tahrifatına kapı açan siyasetten endişe duyarlar: Verimsiz firmalar ve çiftçiler, lobi faaliyetleri vasıtasıyla milletvekillerini tarifeler ve sübvansiyonlar koymaya yöneltebilirler. Pahalı ürünler almak zorunda kalan toplumun geri kalanı için bunlar maliyetlidir. Popülist politikacılar, seçim dönemlerinde merkez bankasına 'para basması' için baskı yapabilir; bu ise uzun

dönemde enflasyona sebep olur ve halka zarar verir. Buraya kadar anlatılan hususlar iyidir.

Bu soruna karşı önerilen neoliberal çözüm, ekonomiyi 'siyasetten arındırmaktır'. Neoliberaller, özelleştirme ve serbestleştirme vasıtasıyla hükümet faaliyetinin kapsamının minimal devlet düzeyine indirgenmesi gerektiğini ileri sürerler. Hâlâ faaliyet yürütmesine izin verilen pek az alanda ise hükümetin politik bağımsızlığı sınırlanmalıdır. Bu türden sınırlanmalara, liderlerin daha az yetkin ve daha çok yozlaştığı gelişmekte olan ülkelerde özellikle ihtiyaç duyulduğu ileri sürülür. Böylesine sınırlamalar hükümetin seçimlerini kısıtlayan katı kurallarla sağlanabilir. Örneğin, denk bütçeyi zorunlu kılan bir kanun veya siyasetten bağımsız politika kurumları; bağımsız bir merkez bankası, bağımsız düzenleyici kurumlar, hattâ bağımsız bir vergi idaresi (ARA veya *autonomous revenue authority* diye bilinir ve Uganda ve Peru'da denenmiştir[26]). Gelişmekte olan ülkeler için uluslararası anlaşmalara (örneğin, DTÖ anlaşmalarına, ikili/bölgesel serbest ticaret veya yatırım anlaşmalarına) dâhil olmak özellikle önemli görülür. Çünkü bu ülkelerin liderleri daha sorumsuzlardır ve dolayısıyla neoliberal politikaların doğru yolundan sapma ihtimalleri daha yüksektir.

Siyasetten arındırma tartışmasının ilk sorunu, iktisadın nerede bitmesi, siyasetin nerede başlaması gerektiğini açıkça bildiğimiz varsayımıdır. Fakat bunu bilmek mümkün değildir; çünkü piyasaların (iktisadın alanı) kendileri siyasî yapılardır. Mülkiyet hakları ve bunlara temel teşkil eden diğer haklar, siyasî kaynaklara dayandıkları sürece piyasalar siyasî yapılardır. Ekonomik hakların siyasî kaynakları, bunların çoğunun doğal görünmelerine karşın geçmişte ateşli siyasî tartışmalara yol açtığı gerçeğinde de görülebilir. Fikirlere sahip olma hakkı (19. Yüzyılda, fikri mülkiyet haklarının uygulamaya konmasından önce kabul görmüyordu) ve çocukken çalışmama hakkı (pek çok yoksul çocuğun bu hakkı kullanması engellenmiştir) bu tür hakların bazılarıdır.[27] Bunların

[26] Uganda ve Peru'daki ARA tecrübesi için, bkz. Di John (2007).

[27] Yakın döneme ilişkin örneklerin arasında ise şunlar vardır: Temiz çevre hakkı, fakh cinsiyetler ve etnisiteler arasında eşit muamele hakkı ve tüketici

siyasî tartışmalara konu olduğu dönemlerde, söz konusu hakların kabulünün serbest piyasa için uygun olmadığına dair çok sayıda 'iktisadî' tartışma mevcuttu.[28] Bu şartlar altında, neoliberaller ekonomiyi siyasetten arındırmayı önerirken, iktisat ve siyaset arasına çizmek istedikleri sınır çizgisinin doğru olduğunu farz ediyorlar. Bu yaklaşım temelsizdir.

Bu bölümdeki konumuz bakımından daha önemlisi, ekonominin siyasetten arındırılması yönündeki ısrar sonucunda, Kötü Samiriyeliler'in demokrasiyi zayıflatmalarıdır. Kamu yönetimindeki politika kararlarının siyasetten arındırılması – lafı dolandırmayalım – demokrasinin zayıflatılmasıdır. Eğer önemli kararların tamamı demokratik yollardan seçilmiş hükümetlerden alınır ve 'siyaseten bağımsız' kurumlarda çalışan seçilmemiş teknoktratların eline verilirse, demokrasiye sahip olmanın ne anlamı kalır? Başka bir ifadeyle demokrasi, neoliberaller için sadece serbest piyasayla çelişmediği sürece makbuldür. Bu sebepledir ki, onların bazıları Pinochet'nin diktatörlüğünü desteklemekle demokrasiyi alkışlamak arasındaki çelişkiyi görmemişlerdir. Açıkça söylemek gerekirse, Londra'nın sol kanattan bugünkü belediye başkanı Ken Livingstone'un 1987'de yayınlanan kitabının başlığı gibi onlar demokrasiyi sadece büyük ölçüde gücünü yitirmişse isterler: *Oylama Herhangi Bir şeyi Değiştirirse Onlar Bunu Lâğvedeceklerdir* [If Voting Changed Anything They'd Abolish It].[29]

---

hakları. Kısa süre önce bu haklar etrafındaki tartışmaların hayli ihtilaflı oluşu 'siyasî' tabiatlarının anlaşılmasını kolaylaştırır. Fakat bu haklar geniş kabul gördükçe daha az ölçüde siyasî görünürler. Bunun iyi bir örneği yirmi otuz yıl önce sadece radikal marjinal gruplar tarafından desteklenen çevreye ilişkin haklardır. Bu haklar son on yılda çok yaygın kabul görmüşlerdir ve artık siyasî bir konu olarak algılanmazlar.

28 Örneğin, 1819 yılında İngiliz parlamentosuna çocuk işçiliğin düzenlenmesine dair bir kanun teklifi verildiğinde, Lordlar Kamarası'nın bazı üyeleri, anılan kanun teklifinin günümüzün standartlarında aşırı ölçüde ılımlı olmasına karşın, 'emeğin özgür olması gerektiği gerekçesiyle' teklife karşı çıkmışlardı. Teklif edilen kanun sadece en zararlı yerler oldukları düşünülen pamuk fabrikalarında dokuz yaşın altındaki çocukların istihdamına dair uygulanacaktı. Bkz. M. Blaug (1958), 'The Classical Economists and the Factory Acts: A Re-examination', *Quarterly Journal of Economics*, 1958, vol. 72, no. 2. Fikirlere sahip olunmasına karşı yürütülen 'iktisadi' tartışmaya ilişkin olarak bkz. altıncı bölüm.

29 MIT iktisatçısı Daron Acemoğlu ve Harvardlı siyaset bilimci James Robin-

Böylece görülüyor ki, eski liberaller gibi neo-liberaller de var olan ekonomik sistemde "bir payı bulunmayanlara" siyasal iktidar vermenin kaçınılmaz olarak mülkiyet (ve öbür ekonomik) haklarının datığımında *status quo' nun "akıldışı" bir modifikasyonuyla sonuçlanacağına yürektem inanmaktadır.* Bununla birlikte, entellektüel öncülleri gibi demokrasiye alenen karşı çıkabilecekleri bir çağda yaşamayan neoliberaller, yapmak istediklerini *genel anlamda siyaseti* itibarsızlaştırarak yapmayı denerler.[30] Neoliberallar, demokratik yöntemlerle seçilen temsilcilerin karar yetkisini alma faaliyetlerine siyasetin genel itibarsızlaştırılması vasıtasıyla meşruiyet kazandırırlar. Böylelikle neoliberaller, demokrasinin kendisini açıkça eleştirmeden demokratik kontrole dair kapsamın daraltılmasında başarılı olmuşlardır. Kötü Samiriyeliler, zengin ülkelerde (vergi idarelerinin siyasetten bağımsızlığı gibi) kabul edilebilir olanın ötesindeki anti-demokratik faaliyetlerini, gelişmekte ülkelere taşımışlar ve bu ülkelerde özellikle yıkıcı sonuçlara neden olmuşlardır.*

---

son, aynı bakışı akademik dile aktarmışlardır. Acemoğlu ve Robinson, küreselleşme demokrasiyi daha zararsız hâle getireceği için küreselleşmeyle demokrasinin yaygınlaşacağını öngörürler. Onlara göre 'küreselleşme, elitleri ve muhafazakâr partileri güçlendirecek ve yeniden dağıtım konusunda demokrasinin etkisini azaltacaktır. Özellikle de eğer siyasette ve işyerinde çoğunluğun temsili için yeni yöntemler ortaya çıkmazsa. Dolayısıyla, demokrasi daha çok pekişecek olmakla birlikte, İngiliz demokrasisinin yirminci yüzyılın ilk yarısında yaptığı gibi demokrasinin toplumu dönüştürmesini bekleyenler için bu, demokrasinin hayal kırıklığı yaratan bir formu olabilir. J. Robinson ve D. Acemoglu (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Cambridge University Press, Cambridge), s. 360.

[30] Bu bakımdan etkili bir örnek, ABD'de 2000 yılındaki başkanlık seçimleri öncesinde yapılan ve başkan adaylarının her ikisinin de katılımcılar tarafından 'gereğinden çok siyasî' bulunduğunu ortaya koyan bir ankettir. Çok sayıda insanın dünyadaki en büyük siyasî göreve gelmek isteyen kişiyi 'gereğinden çok siyasî' olduğu gerekçesiyle reddetmesi, neoliberallerin siyaseti şeytana benzetmedeki etkilerinin ne kadar başarılı olduğunun delilidir.

* Elbette tüm bunlar, kaynak dağılımının bir ölçüde siyasetten arındırılmasının gerekli olabileceğinin reddi anlamına gelmez. Bunun sebebi şudur: Kaynak dağıtım sistemi, en azından bir derece, toplumun üyeleri tarafından 'nesnel' kabul edilmedikçe, ekonomik sistemin siyasî meşruiyeti tehdit edilebilir. Daha ötesi, eski komünist ülkelerde olduğu gibi eğer herbir dağıtım kararı potansiyel anlamda karşı çıkılabilir bir karar olarak düşünülürse, araştırma ve pazarlık faaliyetlerinde yüksek maliyetler ortaya çıkabilir. Bununla birlik-

Demokrasi ve ekonomik kalkınma

Demokrasi ve ekonomik kalkınmanın birbirlerini etkiledikleri aşikârdır. Fakat aralarındaki ilişki, demokrasinin ekonomik kalkınmayi özel mülkü daha güvende kılarak ve piyasaları özgürleştirerek destekleği neoliberal savda öngörülenden çok daha karmaşıktır.

İlkin, demokrasi ve piyasa arasındaki temel gerilim dikkate alındığında, demokrasinin ekonomik kalkınmayı, serbest piyasaya verdiği destek aracılığıyla teşvik etmesi mümkün görünmüyor. Gerçekten de eski liberaller, demokrasinin yatırımları ürkütmesinden ve dolayısıyla da büyümeyi yavaşlatmasından (örneğin, çok yüksek vergilendirme, firmaların kamulaştırılması) korkmuşlardır.[31] Öte yandan demokrasi, ekonomik kalkınmanın önünü başka kanallarla açabilir. Örneğin demokrasi, hükümet harcamalarını daha üretken alanlara yeniden yönlendirebilir (askerî harcamalardan eğitime veya altyapı yatırımlarına vb.). Bu durum, ekonomik kalkınmaya yardım edecektir. Bir başka örnekte ise demokrasi, yarattığı refah devleti aracılığıyla ekonomik kalkınmanın önünü açar. Popüler algının tersine, iyi tasarlanmış bir refah devleti, çalışanlar nezdindeki işsizlik maliyetini özellikle uygun meslekî eğitim programlarıyla bütünleştiğinde azaltacak ve dolayısıyla da çalışanların otomasyon karşısındaki dirençlerini düşürerek verimliliği artırabilir (İsveç'in dünyadaki işçi başına robot sayısı bakımından en üstteki ülke olması tesadüfî değildir). Demokrasinin ekonomik kalkınmayı olumlu ya da olumsuz etkilemesi muhtemel başka kanallara işaret edememem, fakat varmak istediğim nokta ilişkinin çok karmaşık olduğudur.

---

te bu, neoliberallerin yaptığı gibi hiçbir piyasa ne şart altında olursa olsun siyasî değişikliğe tâbi olmamalıdır iddiasını tartışmaya benzemez. Çünkü son tahlilde hiçbir piyasa siyasetten gerçek anlamda bağımsız değildir.

[31] Bununla birlikte, 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında Avrupa'nın yoksul ülkelerindeki insanlara oy hakkı verilmesi, eski liberallerin endişelerinin tersine, harcamaların yeniden dağılımına (özellikle altyapı ve iç güvenlik lehine) sebep olmasına karşın, gelir transferinde artışa yol açmamıştır. Gelir transferi sadece II. Dünya Savaşı sonrasında artmıştır. Daha fazla ayrıntı için, bkz. T. Aidt, J. Dutta ve E. Loukoianova (2004), 'Democracy Comes to Europe: Franchise Extension and Fiscal Outcomes, 1830–1938', *European Economic Review*, vol. 50, s. 249–283.

O hâlde, demokrasi ekonomik kalkınmaya çözümler sunar önermesinin lehine veya aleyhine olabilecek bir sistematik kanıt yoktur. Demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin istatistiksel eğilimlerini açığa çıkarmak amacıyla farklı ülkelerdeki araştırmalar, her iki yönde de sistematik bir sonuca ulaşamamışlardır.[32] Hattâ münferit ülke bazında yapılan çalışmalardaki sonuçlar arasında çok büyük farklılıklar görürüz. Bazı ülkelerin ekonomileri, diktatörlük dönemlerinde çok başarısız olmuştur (Markos yönetimindeki Filipinler, Mobutu yönetimindeki Zaire veya Duvalier yönetimindeki Haiti en iyi bilinen örneklerdir). Ancak, Suharto yönetimindeki Endonezya veya Museveni yönetimindeki Uganda gibi diktatörlüklerin olağanüstü olmasa da ekonomik performanslarının iyi sonuçlar verdiği örnekler de mevcuttur. Daha sonra 1960'larda ve 1970'lerdeki Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Brezilya veya bugünkü Çin gibi diktatörlüklerin ekonomileri büyük başarı göstermiştir. Aksine, bugünün zengin ülkeleri, gelmiş geçmiş en iyi ekonomik başarılarını, demokrasinin belirgin biçimde genişletildiği II. Dünya Savaşı'nın bitişiyle 1970'ler arasındaki dönemde elde etmişlerdir. Bu dönemde bu ülkelerin pek çoğu (ABD, Almanya, Avustralya, Belçika, Finlandiya, Fransa, İsviçre, İtalya, Japonya ve Kanada) genel oy hakkını benimsemişler, azınlık haklarını güçlendirmişler ve çok korkulan zenginlerin yoksullar tarafından 'sömürüsünü' güçlendirmişlerdir (teşebbüslerin kamulaştırılması veya diğer şeylerin yanı sıra refah devletinin finansmanı için oransal gelir vergisinin yaygınlaşması vb.).

Elbette, demokrasinin ekonomik büyümeyi olumlu etkileyeceğini göstermemize gerek yoktur. Nobel ödüllü iktisatçı Amartya Sen'in ileri sürdüğü gibi demokrasinin bir aslî değeri vardır ve kalkınmanın akla yatkın tanımlarının birindeki ölçüt olarak kullanılmalıdır.[33] Daha önce ele aldığım gibi demokrasi; devlet daireleri, adlî kararlar, eğitimle kazanılan yetkiler gibi bazı şeyleri, pi-

---

[32] Bkz. izleyen kaynaktaki literatür taramaları: A. Przeworski ve F. Limongi (1993), 'Political Regimes and Economic Growth', *Journal of Economic* Perspectives, vol. 7, no. 3 ve Robinson ve Acemoglu (2006), bölüm 3.

[33] A. Sen, Democracy as a Universal Value, *Journal of Democracy*, vol. 10, no. 3, 1999.

yasanın 'bir dolar, bir oy' kuralına karşı bağışık hâle getirerek, iyi bir toplum yaratılmasına katkı sağlar. Demokratik siyasî süreçlere katılım, parasal değere kolaylıkla aktarılamayacak aslî değerlere sahiptir. Dolayısıyla demokrasi, ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilese bile, aslî değerler sebebiyle onu desteklememiz gerekir. Özellikle, demokrasinin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğine dair kanıt yokken.

Demokrasinin kalkınma üzerindeki etkisi belirsizse, ekonomik kalkınmanın demokrasi üzerindeki etkisi belirsizlikten daha uzak görünür. Ekonomik gelişmenin uzun dönemde demokrasiyi getireceğini söylemek hayli tekin görünmektedir. Ancak bu büyük resim, bazı ülkelerin alabildiğine zenginleşinceye kadar demokrasi içermedikleri, başkalarının ise yoksul oldukları dönemde demokrasiyi askıya aldıkları gerçeğini karartmamalıdır. Demokrasi bu amaç için gerçekten savaşan insanlar yoksa, artan refahın sonucunda kendiliğinden ortaya çıkmaz.[34]

Norveç, zamanında Avrupa'daki en fakir ekonomilerden biri olduğu gerçeğine rağmen dünyadaki ikinci demokrasidir (ülke genel oy hakkını 1907'de benimseyen Yeni Zelanda'nın ardından 1913'te uygulamaya koymuştur). Tersine, ABD, Kanada, Avustralya ve İsviçre, herkese formel anlamda oy hakkının tanındığı mevcut demokrasilerine, ancak çok zengin oldukları 1960'lı ve 1970'li yıllarda geçmişlerdir. Kanada, Amerikan yerlilerine oy hakkını ancak 1960'da vermiştir. Avustralya 'Beyaz Avustralya' politikasını terk ettiği geç bir tarih olan 1962 yılına kadar beyaz olmayanlara oy hakkı tanımıyordu. ABD'nin Güney eyaletlerinde

[34] Bugünün gelişmekte olan ülkelerinde demokrasi mücadelesini anlarken hatırda tutmamız gereken bir başka boyut, genel oy hakkının şimdi daha önce görülmemiş bir meşruiyete sahip olduğudur. II. Dünya Savaşı'ndan bu yana, seçici oy hakkı çok 'doğal' ve kolayca kabul edilebilir hâle gelmiştir. İktidar sahipleri bugün sadece iki seçenekle karşı karşıyadır: Tam demokrasi veya seçimlerin yapılmaması. Bir askeri hükümet darbesiyle iktidara gelmiş olan bir general seçimleri kolayca askıya alabilir. Fakat sadece zenginlerin ya da erkeklerin oy kullanabileceğini ilân edemez. Bu ölçüde yükselmiş bir meşruiyet algısı, bugünün gelişmekte olan ülkelerinin demokrasiyi uygulamaya koymalarını ve muhafaza edebilmelerini, şimdiki zengin ülkelerinin geçmişteki kalkınmışlık düzeylerinin çok daha altındayken yapabilmelerini mümkün kılar.

siyahlara oy hakkı, ancak 1965'te, liderliği Martin Luther King Jr tarafından yapılan yurttaş hakları hareketi sayesinde verilmiştir.[35] İsviçre, kadınlara oy hakkını 1971 yılı gibi geç bir tarihe (eğer kadınlara oy hakkını sırasıyla 1989 ve 1991'de veren iki kaçak kanton Appenzell Ausser Rhoden ve Appenzell Inner Rhoden dikkate alınırsa daha da geç) kadar vermemiştir. Benzer gözlemler bugün gelişmekte olan ülkelerle ilişkili olarak yapılabilir. Kısa süre öncesine kadar dünyanın en fakir ülkelerinden biri olan Hindistan, demokrasiyi son altmış yıldır korumuştır. Oysa Kore ve Tayvan hayli müreffeh konuma eriştikleri 1980'lerin sonuna kadar demokrat olmamışlardır.

Siyaset ve ekonomik kalkınma

Yolsuzluklar ve demokrasinin yokluğu gelişmekte olan birçok ülkenin büyük sorunudur. Fakat bunlar ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki Kötü Samiriyeliler'in ileri sürdüklerinden çok daha karmaşıktır.

Yolsuzluk sorununun karmaşıklığı üzerinde yeterince düşünülmediğinin ilginç bir örneği, iktidarı yolsuzluk karşıtı platforma dayanarak kazanan pek çok gelişmekte olan ülke politikacısının sistemin temizlenmesinde başarılı olmak bir yana, ya genellikle iktidarı yitirmişler ya da yolsuzluk nedeniyle hapse atılmışlardır. Brezilya'dan Fernando Collor de Mello ve Peru'dan Alberto Fujimori gibi Latin Amerikalı cumhurbaşkanları ilk akla gelenlerdir. Demokrasiden bahsedildiğinde neoliberallerin öne sürdüğü, "demokrasi serbest piyasanın önünü açar; bu ise ekonomik gelişmeyi destekler" görüşü bir hayli sorunludur. Serbest piyasanın demokrasinin önünü açması pek muhtemel olmadığı gibi demok-

[35] Teknik bir ifadeyle, güney eyaletlerinde siyahlara oy hakkının verilmeyişi sadece ırk bazında değil, fakat aynı zamanda mülkiyet ve okuma yazma yeterliliği bazında gerçekleşti. Bunun sebebi İç Savaş'tan sonra ABD Anayasası'nda yapılan Beşinci Değişiklik'in oy kullanmada ırksal kısıtlamaları yasaklamasıdır. Fakat sözü edilen kısıtlamalar aslında ırka dayalı kısıtlamalardır. Çünkü, örneğin, okur yazarlık testi beyazlar için aşırı ölçüde müsamahakârdı. Bkz. H-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, Londra), s. 74.

rasi ve serbest piyasa arasında da güçlü bir gerilim vardır. Eğer ekonomik kalkınma demokrasi tarafından destekleniyorsa, bu durum Kötü Samiriyeliler'in ileri sürdüğünün tersine, genellikle serbest piyasanın desteklenmesinden ziyade bazı başka kanallar üzerinden meydana getirilir.

Daha da ötesi Kötü Samiriyeliler'in bu alanlardaki tavsiyeleri, yolsuzluk ve demokrasi eksikliği sorunlarını çözmemiştir. Tersine bu sorunları fiilen kötüleştirmişlerdir. Genel olarak ekonomiye ilişkin düzenlemelerin yumuşatılması ve özellikle piyasa güçlerinin kamu yönetimine daha aktif katılımı, yolsuzluğu azaltmak yerine genellikle arttırmıştır. Kötü Samiriyeliler yolsuzlukları, ticaretin serbestleştirilmesini zorlayarak da teşvik etmişlerdir. Hükümet gelirindeki düşüş, kamu sektöründeki maaşları baskı altına almış ve küçük çaplı yolsuzlukları özendirmiştir. Kötü Samiriyeliler sürekli demokrasi hakkında konuşmuşlarsa da, aslında demokrasiyi zayıflatan tedbirlerin önünü açmışlardır. Bunların bazıları, düzenlemelerin yumuşatılması aracılığıyla gerçekleşmiştir. Yumuşatılarak yapılan yeni düzenlemeler, piyasa alanını genişletmiş, fakat demokrasi alanını daraltmıştır. Ancak bazıları, kasıtlı tedbirler üzerinden gerçekleşmiştir. Örneğin hükümetlerin merkez bankası ve diğer kamu kurumlarına bağımsızlık verilmesi gibi katı kanunlar veya uluslararası anlaşmalarla bağlanması, bu tedbirler arasındadır.

Neoliberaller, siyasî unsurların iyi iktisat içinde yeri olmayan önemsiz ayrıntılar olarak bertaraf edilmesinden kısa bir süre önce, bu ayrıntılarla çok yakından ilgilenmeye başlamışlardır. Bunun sebebi aşikârdır: Gelişmekte olan ülkeler için önerdikleri ve IMF, Dünya Bankası ve DTÖ'nden oluşan Kutsal Olmayan Üçlü tarafından uygulanan ekonomik program olağanüstü başarısızlıklarla (sadece 1990'lı yıllardaki Arjantin'i düşünün) ve çok az sayıda başarıyla sonuçlanmıştır.

Kötü Samiriyeliler nezdinde, serbest ticaret, özelleştirme ve diğer politika önerilerinin yanlışlığı bile düşünülemediği için, başarısızlıklar giderek siyaset ve kültür gibi söz konusu sorunlardan bağımsız unsurlara dayandırılarak açıklanmıştır.

Bu bölümde neoliberallerin kendi politikalarındaki başarısız-

lığı, yolsuzluk ve demokrasi eksikliği gibi siyasî sorunlarla açıklama girişimlerinin neden ikna edici olmadığını gösterdim. Ayrıca, bu sorunlar karşısında sundukları çözüm önerilerinin mevcut durumu genellikle daha da kötüleştirdiğini ortaya koydum. Sonraki bölümde, başka bir politika-dışı unsura, son dönemde kalkınma başarısızlıklarının açıklanmasında popülerleşen 'medeniyetler çatışması' fikri sayesinde hızla moda hâline gelen kültür konusuna eğileceğim.

9.

Tembel Japonlar ve hırsız Almanlar

Bazı kültürler ekonomik kalkınma becerisinden yoksunlar mı?

Avustralyalı bir yönetim danışmanı, gelişmekte olan bir ülkedeki pek çok fabrikayı gezdikten sonra, kendisini davet eden hükümet yetkililerine şunları söylemişti: 'Ucuz işgücünüz hakkındaki izlenimim onları çalışırken görünce kısa sürede hayal kırıklığına dönüştü. Ücretlerinin düşük olduğu şüphesiz. Fakat verimleri de öyle. Adamlarınızı iş başında görmek, bana sizin zamanı umursamayan, hâlinden memnun ve rahat bir ırk olduğunuzu hissettirdi. Konuştuğum bazı yöneticiler, bana millî kalıtsal alışkanlıkları değiştirmenin imkânsız olduğunu anlattılar.'

Bu Avustralyalı danışman, anlaşılır şekilde, ziyaret ettiği ülkenin işçilerinin doğru bir iş ahlâkına sahip olmadıklarından endişe ediyordu. Esasen, düşüncesini oldukça kibar ifade etmişti. Daha dobra olabilir ve onlara sadece 'tembelsiniz' diyebilirdi. Ülkenin yoksul olduğu aşikârdı. Belki son derece yoksul değildi, ama geliri Avustralya'nınkinin dörtte birinden azdı.

Ülkenin yöneticileri kendileri adına Avustralyalı ile hemfikirdiler. Hiç değilse 'millî kalıtsal alışkanlıklar'ın ya da kültürün, mümkün olsa bile, değiştirilebilmesinin kolay olmadığının farkına varacak kadar akıllıydılar.19. yüzyıl Alman iktisatçısı ve toplumbilimcisi Max Weber'in ufuk açan çalışması *Protestan Ahlâkı ve Kapitalizmin Ruhu*'nda ifade gibi, ekonomik kalkınmaya daha uygun bazı kültürler (örneğin, Protestanlık) mevcuttur.

Anlatılan ülke 1915 yılının Japonya'sıydı.[1] Avustralya'dan (bu

---

[1] Alıntının kaynağı: *Japan Times*, 18 Ağustos 1915.

ülke günümüzde iyi zaman geçirme konusundaki becerisiyle bilinir) birinin Japonlara tembel diyebilmesi kulağa pek de doğru gelmiyor. Ancak, bir asır önce Batılıların Japonya hakkındaki düşüncesi buydu.

Amerikalı misyoner Sidney Gulick 1903 tarihli *Japonların Evrimi* adlı kitabında birçok Japon'un 'tembel ve zamanın geçişine son derece kayıtsız oldukları ... izlenimi verdiklerini' gözlemlemişti.[2] Gulick sıradan bir gözlemci değildi. Japonya'da 25 yıl (1888-1913) yaşamıştı, Japon diline tamamen hâkimdi ve Japon üniversitelerinde dersler vermişti. ABD'ye döndükten sonra Asyalı Amerikalılar lehine yürüttüğü ırksal eşitlik kampanyalarıyla biliniyordu. Yine de, Japonlar'ın 'hâllerinden memnun, geleceğe ilişkin hiçbir endişesi olmayan, esasen günü gününe yaşayan' niteliklere sahip 'kaygısız' ve duygusal kişiler oldukları şeklindeki kültürel klişenin bolca örneğini gözlemlemişti.[3] Bu gözlemle bugünün Afrikası hakkında bir Afrikalı'nın (Kamerunlu bir mühendis ve yazar olan Daniel Etounga-Manguelle'in) gözlemi arasındaki benzerlik dikkat çekicidir. 'Afrikalı, kendi atalarının kültürüne öylesine zincirlerle bağlıdır ki, geçmiş sadece kendini tekrar eder ve o sadece geleceği hakkında üstünkörü endişeler taşır. Ancak, geleceğin dinamik bir algısı olmaksızın herhangi bir planlama, öngörü, kurgulama, diğer bir deyişle, olayların seyrini etkileyecek herhangi bir politika söz konusu olamaz.[4]

İngiliz Fabian sosyalizminin ünlü lideri Beatrice Webb, 1911-1912 yıllarındaki Asya gezisinden sonra, Japonları, 'boş zaman nosyonları sakıncalı ve kişisel bağımsızlıkları bir hayli dayanılmaz' kişiler olarak nitelendirmişti.[5] Japonya'da, 'insanlara düşünmeyi öğretme arzusu apaçık yok' demişti.[6] Benim atalarım

---

[2] S. Gulick (1903), *Evolution of the Japanese* (Fleming H. Revell, New York), s. 117.

[3] Gulick (1903), s. 82.

[4] D. Etounga-Manguelle (2000), 'Does Africa Need a Cultural Adjustment Program?' içinde L. Harrison ve S. Huntington (ed.), *Culture Matters – How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York), s. 69.

[5] B. Webb (1984), *The Diary of Beatrice Webb: The Power to Alter Things*, vol. 3, N. MacKenzie ve J. MacKenzie (ed.) (Virago/LSE, Londra), s. 160.

[6] Webb (1984), p. 166.

hakkındaki eleştirisi daha da sertti. Korelileri 'yakışıksız kirli beyaz kıyafetler içinde dolanan, iğrenç balçık kulübelerde yaşayan, 12 milyon kirli, bozulmuş, ters, tembel ve dinsiz vahşî' olarak tanımlamıştı.[7] Japonlar hakkındaki menfi düşüncesine rağmen 'Korelileri şu ânki barbar hallerinden şâyet birileri kurtarabilirse, kanaatimce bu Japonlarlar olacaktır' diye düşünmesine şaşmamak gerekir.[8]

Bu sadece, Doğu halklarına karşı Batılı bir önyargı değildi. Almanlar hakkında da İngilizler benzer şeyler söylemekteydi. 19. yüzyılın ortalarındaki ekonomik sıçrayışları öncesinde Almanlar, İngilizler tarafından genellikle 'kalın kafalı ve ağır insanlar' olarak tasvir edilirlerdi.[9] 'Miskinlik' Germanik doğası ile sıklıkla ilişkilendirilen bir sözcüktü.[10] *Frankenstein*'ın yazarı Mary Shelley, Alman fayton sürücüsüyle giriştiği sinir bozucu bir tartışma sonrasında çileden çıkmış halde, 'Almanlar hiç acele etmezler' diye yazmıştı.[11] Böyle düşünenler sadece İngilizler değildi. Alman işçileri istihdam eden bir Fransız imâlatçı, kendilerinden 'canları isteyince ve canları istediği kadar çalışıyorlar' diye şikâyet ediyordu.[12]

İngilizler, ayrıca Almanların kalın kafalı olduklarını düşünüyorlardı. 1820'lerde bir gezi yazarı olan John Russell'a göre Almanlar , 'kendilerine ne keskin bir algı ne de hassas bir hissiyat bahşedilmiş olan ... hantal, hâlinden memnun' kişilerdi. Rus-

---

[7] S. Webb ve B. Webb (1978), *The Letters of Sidney and Beatrice Webb*, N. MacKenzie and J. MacKenzie(editörler) (Cambridge University Press, Cambridge), s. 375.

[8] Webb ve Webb (1978), s. 375. Webb Kore'yi ziyaret ettiğinde ülke 1910 yılında Japonya tarafından henüz işgâl edilmişti.

[9] T. Hodgskin (1820), *Travels in the North of Germany*, vol. I (Archbald, Edinburgh), s.50, n. 2. Bu eser Almanya'da, özellikle de Hannover krallığında, döneminin toplumsal ve siyasî kurumlarını, tarımı, imâlat işletmelerini, ticareti, eğitimi, sanatı ve hayat tarzını tanımlar.

[10] For example, Hodgskin (1820) has a section entitled 'the causes of German indolence' in p.59.

[11] M. Shelly (1843), *Rambles in Germany and Italy*, vol. 1 (Edward Monkton, Londra), s. 276.

[12] D. Landes (1998), *The Wealth and Poverty of Nations* (Abacus, Londra), s. 281.

sell'a göre, özellikle, yeni fikirlere açık değillerdi: '[Bir Almanın] kendisi için yeni olan bir şeyin etkilerini kavramasının sağlanması uzun zaman alır ve onu yeniliğin peşinden gitmeye teşvik etmek hayli zordur'.[13] 19. yüzyıl ortalarında bir başka İngiliz gezginin dediği gibi 'ne girişim ne de faaliyet bakımından seçkin olmamalarına' şaşmamak gerekir.[14]

Almanların aynı zamanda çok bireysel oldukları ve beraber çalışamadıkları düşünülüyordu. İngilizler nazarında, Almanların işbirliği yapma becerilerinin olmayışı kendini en çok, kamu altyapı tesislerinin kalitesizliğinde ve bakımsızlığında belli ediyordu. Bunlar o kadar kötüydü ki, Hindistan valisi (ve bu nedenle, emniyetsiz yol koşullarına alışık) olan John McPherson, 'Almanya'daki yollar o kadar kötüydü ki, rotamı İtalya'ya çevirdim' diye yazmıştı.[15] Bunu bir kez daha yukarıda zikrettiğim Afrikalı gözlemcinin yorumu ile karşılaştırınız: 'Afrika toplumları, kişisel çekişmelerle dolu ve takım ruhu olmayan bir futbol takımı gibidir; bir oyuncu diğerine, gol atabileceği endişesiyle pass vermez'.[16]

19. yüzyılın başlarında İngiliz gezginler Almanları aynı zamanda sahtekâr bulmuşlardı. Bu durumu İngiliz ordusunda bir doktor olan Sir Arthur Brooke Faulkner: 'Tâcir ve esnaflar her fırsat bulduklarında sizden yararlanmaya çalışırlar; ne koparabilirlerse... Bu üçkâğıtçılık evrenseldir' diye gözlemlemişti.[17]

Son olarak, İngilizler Almanların aşırı duygusal olduklarını düşünüyorlardı. Bugün birçok İngiliz, Almanların neredeyse genetik bir duygusal eksikliği olduğunu düşünür görünmektedir. Oysa Sir Arthur, Almanların aşırı duygusallığından söz ederken, 'bazıları tüm kederlerine gülüp geçecek ve diğerleri hep melan-

---

[13] John Russell (1828), *A Tour in Germany*, vol. 1 (Archibald Constable & Co, Edinburgh), s. 394.

[14] John Buckingham (1841), *Belgium, the Rhine, Switzerland and Holland:The Autumnal* Tour, vol. I (Peter Jackson, Londra), s. 290.

[15] S. Whitman (1898), *Teuton Studies* (Chapman, Londra), s. 39, no. 20, alıntı yapan: John McPherson.

[16] Etounga-Manguelle (2000), p. 75.

[17] Sir Arthur Brooke Faulkner (1833), *Visit to Germany and the Low Countries*, vol. 2 (Richard Bentley, London), p. 57.

koliye boyun eğecek' demişti.[18] Sir Arthur bir İrlandalıydı; onun Almanları duygusallıkla yaftalaması, bugünün kültürel klişelerine göre, bir Finlandiyalının Jamaikalıları kasvetli bir güruh olarak nitelemesine benzetilebilir.

Buyurun! Bir yüzyıl önce, Japonlar çalışkan değil, tembeldiler; sâdık 'işçi karıncalar' olmak yerine (bir İngiliz sosyalisti için bile!) fazlasıyla başına buyruktular; kapalı kutu değil duygusaldılar; ciddî olmaktan çok gamsızdırlar; geleceği düşünmek yerine (çok yüksek tasarruf oranlarından belli olduğu üzere) günü gününe yaşamaktaydılar. Bir buçuk yüzyıl önce Almanlar, verimli değil miskindiler; birlikte çalışmayı bilmiyorlardı, bireyciydiler; rasyonel değil duygusaldılar; akıllı değil aptaldılar; yasalara saygılı kişiler değil hırsız ve sahtekârdılar; disiplinli değil gevşektiler.

Bu nitelendirmeler iki nedenden dolayı akıl karıştıcıdır. İlk olarak, şayet Japonlar ve Almanlar bu kadar 'kötü' kültürlere sahipdiyseler, nasıl bu kadar zengin oldular? İkincisi, neden o zamanki Japonlar ve Almanlar bugünkü torunlarından bu kadar farklılar? 'Millî kalıtsal alışkanlıklarını' nasıl tümüyle değiştirmiş olabilirler?

Yeri geldikçe bu soruları gereğince yanıtlayacağım. Ancak, bundan önce, kültür ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki hakkındaki bazı yaygın yanlış algılara açıklık getirme gereği görüyorum.

Kültür ekonomik kalkınmayı etkiler mi?

Toplumlar arasındaki ekonomik kalkınma çeşitliliklerini kültürel farklılıklar ile açıklayan görüşler uzun süredir bilinmektedir. Altta yatan fikir açıktır. Farklı kültürler, kendilerini farklı davranış şekilleriyle ifade eden, farklı değerlere sahip insanlar yaratır. Bu davranış tarzlarının bazıları diğerlerine nazaran ekonomik kalkınma için daha yararlı olduğu gibi; kalkınmaya daha yatkın davranış tarzları yaratan bir kültüre sahip olan ülkeler, ekonomik açıdan diğerlerine göre daha başarılı olurlar.

[18] Faulkner (1833), p. 155.

Duayen bir Amerikalı siyaset bilimci ve çok tartışılan *Medeniyetler Çatışması* kitabının yazarı Samuel Huntington, bu fikri veciz bir şekilde ortaya koymuştur: 1960'lı yıllarda ekonomik kalkınma bakımından benzer düzeyde olan iki ülke, Güney Kore ve Gana arasındaki ekonomik sapmayı açıklarken, 'Kuşkusuz, pek çok etken rol oynamıştır; ancak, ... açıklamanın büyük bir kısmı kültüre dayanmalıdır. Güney Koreliler tutumluluk, yatırım, çok çalışma, eğitim, organizasyon ve disipline değer verdiler. Ganalılar'ın ise farklı değerleri vardı. Kısacası, kültürler hesaba katılmalıdır.[19]

Pek azımız 'tutumluluk, yatırım, çok çalışma, eğitim, organizasyon ve disiplin' gibi davranış şekilleri gösteren kişilerin ekonomik olarak başarılı olacağı fikrine karşı çıkarız. Oysa kültür teorisyenleri, bu konuda daha da ileri giderler; bu davranış biçimlerinin büyük ölçüde, hatta tamamen değişmez olduğunu, çünkü bunların kültür tarafından belirlendiğini ileri sürerler. Ekonomik başarı gerçekten de 'millî kalıtsal alışkanlıkları' tarafından belirleniyorsa, bazı insanların diğerlerinden daha başarılı olması onların yazgısıdır ve bu konuda yapılabilecek bir şey yoktur. Dolayısıyla bazı yoksul ülkeler, çaresiz, oldukları gibi kalacaklardır.

Ekonomik kalkınma konusunda kültüre dayalı açıklanmalar 1960'lara kadar popülerdi. Ancak, medenî hakların kabulünün yaygınlaştığı ve sömürgeciliğin sonlandığı dönemde, insanlar bu açıklamaların (ırkçı olmasa bile) kültürel-üstünlükçü imalar içerdiklerini hissetmeye başladılar. Sonuçta bu görüşler itibar kaybettiler. Bununla birlikte tür açıklamalar, son on yıldır yeniden gündeme geldiler. Bu görüşlerin tekrar moda oluşları, daha baskın kültürlerin (dar anlamda Anglo-Amerikan ve daha genel anlamda Avrupa kültürleri) diğer kültürler (ekonomik alanda Konfüçyüsçülük, siyaset ve uluslararası ilişkiler alanında da İslâm) tarafından 'tehdit' edildiklerini hissetmeleriyle ilişkilidir.[20] Bu

---

[19] S. Huntington (2000), 'Foreword: Cultures Count' içinde L. Harrison ve S.Huntington (ed.), *Culture Matters – How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York), s. xi. Bu kitabın başlangıç bölümünde işaret ettiğim gibi, gerçekte Kore'nin 1960'lı yıların başında *kişi başına* geliri Gana'nınkinin yarısından azdı.

[20] Bu konudaki bazı çalışmalar şunlardır: F. Fukuyama (1995), *Trust: The So-*

tartışmalar Kötü Samiryeliler'e de uygun bahaneler sundular: Neoliberal politikalar, kendi doğalarından kaynaklanan sorunlar nedeniyle değil; bunları uygulayan halkların benimsedikleri 'yanlış' değer yargıları, bu politikaların etkilerini azalttığı için başarısız oldular.

Aslında bu tür görüşlerin mevcut rönesansı çerçevesindeki bazı kültür teorisyenleri, kültürün kendisi hakkında konuşmazlar. Bu teorisyenler çok geniş ve amorf bir kavram olarak kabul ettikleri kültürün, sadece ekonomik gelişme ile yakından ilişkili olduğunu düşündükleri bileşenlerini izole etmeye çalışırlar. Örneğin, Amerikalı neo-con siyasî yorumcu Francis Fukuyama, 1995 tarihli kitabı *Güven*'de, güven ilişkisinin aile üyelerinin ötesine geçerek varoluşunun veya olmayışının ekonomik kalkınmayı ciddî şekilde etkilediğini ileri sürer. Fukuyama, Çin, Fransa, İtalya ve (bir ölçüde) Kore gibi ülkelerin kültürlerindeki böyle bir güven ilişkisi yokluğunun, modern ekonomik kalkınma için elzem olan büyük firmaların bu ülkelerde etkili şekilde işletilmesini zorlaştırdığını savunur. Fukuyama'ya göre güven, Japonya, Almanya ve ABD gibi güçlü ilişkilerin kurulabildiği toplumların iktisaden daha gelişmiş olmalarının nedenidir.

'Kültür' kelimesi kullanılsa da kullanılmasa da, ileri sürülen sav özünde aynıdır: Farklı kültürler, kişilerin farklı davranmalarını sağlayarak, farklı toplumlar arasında ekonomik kalkınma farklılıkları yaratır. Seçkin bir Amerikalı iktisat tarihçisi ve kültürel teoriler rönesansının önderlerinden olan David Landes, 'tüm farkı yaratan kültürdür' iddiasındadır.[21]

Farklı kültürler, iş, tasarruf, eğitim, işbirliği, güven, yetki ve bir toplumun ekonomik ilerlemesini etkileyen sayısız konuda, farklı tutumlar sergileyen kişiler yaratırlar. Ancak bu sav, bizi pek de ileri götürmez. Az sonra göreceğimiz gibi, kültürleri tam olarak tanımlamak hayli zordur. Bunu başarabilsek bile, özsel olarak tikel bir kültürün ekonomik kalkınma için iyi mi yoksa kötü

---

cial Virtues and the Creation of Prosperity (Hamish Hamilton, Londra); Landes (1998); L. Harrison ve S. Huntington (ed.) (2000), *Culture Matters–How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York); ayrıca, izleyen dergideki makalelere de bakılabilir: The 'Symposium on "Cultural Economics"', *Journal of Economic Perspectives*, Bahar 2006, vol. 20, no. 2.

[21] Landes (1998), s. 516.

mü olup olmadığının net bir şekilde belirlenmesi mümkün değildir. Açıklayayım.

Kültür nedir?

Birçok Batılı, beni bir Çinli ya da Japonla karıştırır. Bu anlaşılabilir bir durumdur. 'Çekik' gözleri, düz siyah saçları ve belirgin elmacık kemikleriyle Doğu Asyalılar hep 'aynı görünür'. En azından farklı Doğu Asya ülkelerinden gelen insanlar arasında kolayca fark edilemeyen yüz özelliklerinin, tavır ve giyim farklarının ayırdında olmayan bir Batılı için bu böyledir. Beni bir Çinli ya da Japonla karıştırdıkları için özür dileyen Batılılara, bunun sorun olmadığını, çünkü birçok Korelinin de tüm Batılıları 'Amerikalı' (bazı Avrupalıların aynı görüşte olmayabileceği bir kavram) olarak adlandırdıklarını söylerim. Deneyimi olmayan bir Koreli'ye bütün Batılıların, büyük burunları, yuvarlak gözleri ve aşırı sakallarıyla birbirinin aynı göründüğünü söylerim.

Bu tecrübe, insanların aşırı ölçüde geniş kategorizasyonuna karşı bir uyarıdır. Elbette, neyin 'aşırı ölçüde geniş' olduğu, kategorizasyonun amacına bağlıdır. Sözgelimi, insan ile yunus beynini karşılaştırıyor olsak, kapsamlı *Homo sapiens* kategorisi bile yeterli olabilir. Ancak kültürün ekonomik kalkınma üzerinde nasıl bir fark yarattığını incelerken, nispeten dar bir kategori olan 'Koreli' bile sorunlu olabilir. 'Hıristiyan' veya 'Müslüman' gibi geniş kategoriler, ortaya koyduklarından çok daha fazla bilinmeyen içerirler.

Bununla birlikte, kültüre dayalı görüşlerin çoğunda kültürler çok genel tanımlanmıştır. Bize genellikle – eleştirmeye dahi tenezzül etmeyeceğim – Doğu-Batı gibi çok kaba kategoriler sunulur. Hıristiyan (Hıristiyanlık kategorisi zaman zaman Yahudilik ile harmanlanaraki Yahudi-Hıristiyan yapılır; bazen ise Katolik ve Protestan olarak ikiye ayrılır), Müslüman, Yahudi, Budist, Hindu ve Konfüçyüsçü (bu son kategori bir din olmadığı için özellikle tartışmalıdır) gibi geniş 'dinî' kategoriler, sıklıkla önümüze çıkarılır.*

* Konfüçyüscülük MÖ 6. yüzyılda yaşayan büyük Çinli siyaset filozofu Kong

Şimdi bir ân için bu kategoriler hakkında düşünelim. Görünürde homojen bir grup olan 'Katoliklik' içinde, hem Dan Brown'un çok satan romanı *Da Vinci Şifresi* ile meşhur olan aşırı-muhafazakâr Opus Dei hareketi, hem de Brezilyalı Olinda ve Recife Başpiskoposu Dom Hélder Câmara'nın ünlü 'Yoksullara yiyecek verdiğimde bana aziz diyorlar; yoksulların neden hiç yiyeceği yok diye sorduğumda bana komunist diyorlar' sözüyle özetlenen sol-kanat kurtuluş teolojisi birlikte yer almaktadır. Bu iki 'Katolik' alt-kültürü servet birikimine, gelirin yeniden bölüşümüne ve sosyal yükümlülüklere karşı çok farklı tutumlara sahip kişiler yaratır.

Bir başka örneği ele alırsak, kadınların kamusal hayata katılımını ciddî şekilde sınırlayan aşırı-muhafazakâr Müslüman toplumlar vardır. Buna karşılık, Malezya merkez bankasının profesyonel kadrosunun yarısından fazlası kadındır ve bu oran, sözde daha 'feminist' Hıristiyan ülkelerdeki herhangi bir merkez bankasındakinden çok daha yüksektir. Başka bir örnek daha: Bazıları Japonya'nın ekonomik başarısını, Konfüçyüsçülük'ün kişisel aydınlanmanın önplanda tutulduğu Çin ve Kore türlerine kıyasla, kendine özgü bir türde vurgulanan sadâkat öğretisi sayesinde elde edildiğine inanırlar.[22] Bu genelleme kabul görsün görmesin (ki bu konuya sonra tekrar değineceğim), Konfüçyüsçülük'ün sadece tek bir türü olmadığını ortaya koyar.

Konfüçyüsçü veya Müslüman gibi kategoriler çok genişse, ülkeleri kültürel birimler olarak ele almaya ne dersiniz? Maalesef bu da sorunu çözmez. Kültürelcilerin kendilerinin de kabul edecekleri gibi, herhangi bir ülke – özellikle Hindistan ve Çin gi-

Zi'nin Latincedeki ismi Confucius ile adlandırılmıştır. Konfüçyüsçülük bir din değildir ve tanrıları veya cennet ya da cehennemi içinde barındırmaz. Esasen siyaset ve ahlak hakkında olmakla birlikte; aile hayatının örgütlenmesi, sosyal törenler ve görgü kurallarına da dairdir. Yükseliş ve düşüşleri olmasına karşın Konfüçyüscülük Han Hanedanı (MÖ 206'den MS 220'ye kadar) döneminde resmi devlet ideolojisi hâline geldiğinden beri Çin kültürünün temelini oluşturmuş; sonraki yüzyıllar boyunca Kore, Japonya ve Vietnam gibi diğer Doğu Asya ülkelerine de yayılmıştır.

[22] M. Morishima (1982), *Why Has Japan Succeeded? – Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge University Press, Cambridge). Bu yaklaşım Fukuyama (1995) tarafından yaygınlaştırılmıştır.

bi geniş ve kültürel çeşitliliği barındıranlar – çoğu zaman farklı kültürel grupları içerir; özellikle Hindistan ve Çin gibi geniş ve kültürel çeşitliliği e barındıranlar. Fakat kültürel olarak dünyanın en homojen toplumlarından biri Kore gibi bir ülkede bile bölgeler arasında belirgin kültürel farklılıklar vardır. Özellikle, güney-doğulular (*Kyungsang*) güney-batılıların (*Cholla*) zekî, ama tamamıyla güvenilemeyecek ikiyüzlü kişiler olduklarını düşünürler. Buna karşılık güney-batılılar, güney-doğuluların kaba ve saldırgan fakat azimli ve iyi organize olduklarını söylerler. Bu iki Kore bölgesine ait klişelerin Fransızlar ve Almanlar'ın birbirleri hakkındaki klişelerine benzediğini söylemek abartılı olmayacaktır. Kore'nin iki bölgesi arasındaki kültürel düşmanlık öylesine yoğundur ki, bazı aileler çocuklarının diğer bölgeden kişilerle evlenmelerine izin vermezler. Öyleyse tek bir 'Kore' kültürü var mıdır, yok mudur? Ayrıca, eğer mesele Kore için bu kadar karmaşıksa, diğer ülkeler hakkında konuşmamıza gerek dahi var mıdır?

Anlatmayı sürdürebilirim, ama sanırım 'Katolik' ya da 'Çinli' gibi geniş kategorilerin analitik açıdan anlamlı olamayacak kadar kabataslak olduklarını ve bir ülkenin bile kültürel bir birim olarak genelleştirilemeyecek kadar büyük olduğunu ortaya koyabildim. Kültürelciler yapmamız gerekenin Hıristiyan ya da Konfüçyüsçü gibi geniş kategoriler yerine Mormon ya da Japon Konfüçyüsçülük'ü gibi daha iyi kategorilerle çalışmak olduğu yanıtı ile karşılık verebilirler. Keşke mesele bu kadar basit olsaydı. Şimdi değineceğim üzere kültürelci teorilerin çok daha temel sorunları vardır.

Dr Jekyll Bay Hyde'a karşı

Doğu Asya ekonomik 'mucize'sinden bu yana, bölgenin ekonomik başarılarının, en azından kısmen, Konfüçyüs kültüre dayandığını ileri sürmek çok popüler hâle geldi. Konfüçyüs kültürünün çok çalışma, eğitim, tutumluluk, işbirliği ve otoriteye itaati vurguladığına işaret edildi. Bir yandan işbirliği ve disiplin teşvik ederken, insan sermayesi (eğitime vurgu yaparak) ve fiziksel sermaye (tutumluluğa vurgu yaparak) birikimini teşvik eden bir

kültürün ekonomik kalkınma için iyi olması gerektiği aşikâr görünüyordu.

Oysa Doğu Asya ekonomik 'mucize'sinden önce, bölgenin geri kalmışlığının nedeni olduğu gerekçesiyle Konfüçyüsçülük suçlanıyordu. Üstelik bu doğruydu. Konfüçyüsçülük'ün ekonomik kalkınma için zararlı olabilecek (kalkınma ile ters düşen) birçok yönü mevcuttur. Bunlardan en önemlilerine değineyim.

Konfüçyüsçülük insanları, ekonomik kalkınma için gereken işletme ve mühendislik gibi meslekleri endinmekten caydırır. Geleneksel Konfüçyüsçü toplumsal sistemin zirvesinde bilgin-bürokratlar yer alıyordu. Bunlar, ikinci sınıf yöneticiler olan profesyonel askerlerlerle birlikte, egemen sınıfı oluştururlardı. Bu egemen sınıfın yönetimi, sırasıyla köylüler, esnaflar ve tüccarlardan (onların da altında köleler vardı) oluşan bir halk hiyerarşisi çerçevesinde icra ediliyordu. Fakat köylülükle ve diğer alt sınıflar arasında temel bir ayrım bulunmaktaydı. En azından teorik olarak, bir köylünün bir kamu hizmeti sınavını geçerek egemen sınıfa dahil olması mümkündü (ki bu bazen oluyordu). Esnaf ve tüccarlarınsa sınava girmelerine bile izin verilmiyordu.

Bu da yetmiyormuş gibi, kamu hizmeti sınavında sadece egemen sınıfın pratik bilgiyi hor görmesinin nedeni olan Konfüçyüs klasikleri hakkındaki skolastik bilgiyi sınanıyordu. 18. yüzyıl'ın Koreli Konfüçyüsçü siyasetçileri, bir kralın annesinin ölümü nedeniyle ne kadar süreyle yas tutması gerektiğine dair (bir yıl ya da üç yıl) bitmek bilmez hizip kavgalarına tutuşmuşlardı. Bilgin-bürokratların 'temiz yoksulluk' içinde yaşamaları gerekiyordu (genellikle uygulamada tersi oluyordu) ve bu nedenle para kazanmak hor görülüyordu. Yetenekli kişiler, modern çağın Konfüçyüs kültürü tarafından ekonomik kalkınmaya dolaysız ve daha fazla katkıda bulunan meslekler olan mühendislik veya işletme okumak yerine, bürokrat olmak için hukuk veya iktisat okumaya teşvik eder.

Ayrıca, Konfüçyüsçülük yaratıcılığı ve girişimciliği özendirmez. Katı bir sosyal hiyerarşiye sahiptir ve belirttiğim gibi, toplumun belli kesimlerinin (esnaf, tüccar) yükselmesini engeller. Üstlerine sadâkate ve otoriteye biata vurgu yaparak sürdürülen

katı hiyerarşi, geleneklerin devamlılığını ve yaratıcılığın bastırılmasını besler. Konfüçyüsçülük'ün bu görünümünün, Doğu Asyalıların pek yaratıcılık gerektirmeyen mekanik işlerde başarılı olduklarına işaret eden kültürel klişede dayanakları vardır.

Konfüçyüsçülük'ün hukukun üstünlüğünü engellediği de ileri sürülebilir. Birçok kişi, özellikle neoliberaller, mülkiyetin yöneticiler tarafından keyfi olarak gasp edilmesi karşısındaki nihaî garantör olması nedeniyle, hukukun üstünlüğünün ekonomik kalkınma için olmazsa olmaz olduğuna inanırlar. Şâyet hukukun üstünlüğü söz konusu değilse mülkiyet haklarının hiçbir güvencesi olamayacak o zaman da insanlar, yatırım yapmak ve varlık yaratmak konusunda gönülsüz davranacaktır. Konfüçyüsçülük keyfi yönetimi teşvik etmiyor olabilir, fakat Konfüçyüs'ün şu ünlü pasajından da anlaşılacağı gibi Konfüçyüs felsefesinin hukukun üstünlüğünü etkisiz bulduğu ve beğenmediği doğrudur: 'Eğer halk kanunlarla yönetilir ve düzen, cezalarla sağlanmaya çalışılırsa, insanlar cezadan kaçınmaya çalışacak, ancak utanç duygusuna sahip olmayacaklardır. Eğer erdemle yönetilir ve ahlâk kurallarıyla düzen sağlanmaya çalışılırsa, insanların utanç duyguları olacak ve daha önemlisi iyi olacaklardır'. Aynı fikirdeyim. Sıkı yasal yaptırımlar karşısında insanlar, ceza korkusuyla kanunlara riayet eder, ama hukuka çok fazla vurgu yapılması, onlarda ahlâkî bireyler olarak güvenilir bulunmadıklarını algısına neden olabilir. Güven olmadan insanlar, davranışlarını sadece kanunlara uygun değil, aynı zamanda da ahlâkî kılan ilâve mesafeyi almayacaklardır. Öte yandan tüm bunlardan sonra, hukukun üstünlüğünün Konfüçyüsçülük tarafından karalanmasının, sistemi keyfî yönetim karşısında savunmasız bıraktığı inkâr edilemez. Peki, hükümdarınız erdemli olmadığında ne yapacaksınız?

Öyleyse, hangisi Konfüçyüsçülük'ün doğru bir portresidir? Huntington'un Güney Kore'yle ilgili olarak söylediği gibi, 'tutumluluk, yatırım, sıkı çalışma, eğitim, organizasyon ve disipline' değer veren bir kültür mü; yoksa pratik uğraşıları hor gören, girişimciliği caydıran ve hukukun üstünlüğü geciktiren bir kültür mü?

Bunların her ikisi de doğrudur; ancak, ilki sadece ekonomik

kalkınma için iyi olan unsurları, ikincisiyse sadece kötü olanları seçmektedir. Aslında, Konfüçyüsçülük'ün tek yanlı bir görünümü için farklı unsurların seçilmesine dahi gerek yoktur. Aynı kültürel unsur, peşinde olduğunuz sonuca bağlı olarak, olumlu ya da olumsuz etkileri varmış gibi yorumlanabilir. Buna en iyi örnek sadakattir. Yukarıda da belirttiğim gibi bazı kişiler, Konfüçyüsçülük'ün Japon yorumunu diğer yorumlarına göre ekonomik kalkınma için daha uygun kılanın sadakate yapılan vurgu olduğunu düşünürler. Diğeriyse, bağımsız düşünmeyi ve dolayısıyla yeniliği boğduğu gerekçesiyle sadakate yapılan vurguyu Konfüçyüsçülük'ün esas sorunu olarak değerlendirirler.

Bununla birlikte, Robert Louis Stevenson'un *Dr Jekyll ve Bay Hyde* adlı eserindeki başkahraman gibi bölünmüş bir kişiliğe sahip olan sadece Konfüçyüsçülük değildir. Aynı egzersizi herhangi bir kültürün inanç sistemi ile yapabiliriz. İslâm örneğini ele alalım.

Günümüzde pekçok kişi, Müslüman kültürün ekonomik gelişmeyi yavaşlattığını düşünmektedir. İslâm'ın çeşitliliğe karşı tahammülsüzlüğü, girişimciliği ve yaratıcılığı caydırmaktadır. Ahiret takıntısı, müminlerin servet birikimi ve verimlilik artışı gibi dünyevî şeylere karşı daha az ilgi duymasını sebep olur.[23] Kadınların yapabilecekleri üzerindeki sınırlamalar sadece nüfusun yarısının yeteneklerinin boşa harcanmasına neden olmaz; aynı zamanda gelecekteki işgücünün muhtemel kalitesini aşağı çeker. Kötü eğitimli anneler, çocuklarını iyi besleyemezler ve onlara yeterli eğitim desteği veremezler; dolayısıyla onların okul başarılarının azalmasına neden olurlar. 'Militarist' eğilim (kâfirlere karşı *cihat* ya da kutsal savaş kavramı ile örneklenebilir) savaşmayı yüceltmektedir; para kazanmayı değil. Kısacası, mükemmel bir Bay Hyde.

Alternatif olarak, pek çok başka kültürün aksine Müslüman

---

[23] İzleyen kaynağa dayanmaktadır: The World Value Survey data. Rachel McCleary ve Robert Barro Müslümanların (diğer Hristiyanlarla birlikte, yani Katolik, Ortodoks veya ana-akım Protestan kiliselerine dâhil olmayan Hristiyanlarla birlikte) ölümden sonraki hayat ve cehenneme dair son derece güçlü inançları vardır. Bu yazarların izleyen makalesine bkz. 'Religion and Economy', *Journal of Economic Perspectives*, Bahar 2006, vol. 20, no. 2.

kültürün değişmez bir toplumsal hiyerarşiye sahip olmadığını söyleyebiliriz (Güney Asya'da kast sisteminin alt sıralarında yer alan Hinduların Müslümanlığa geçmesinin nedeni budur). Bu nedenle, yaratıcı olan ve çok çalışan kişiler ödüllendirilir. Ayrıca, Konfüçyüsçü hiyerarşinin aksine, endüstriyel veya ticari faaliyetlerin küçümsenmesi söz konusu değildir. Muhammed Peygamber'in kendisi bir tüccardı. Ve bir tüccar dini olan İslâm, sözleşmelere çok önem verir; düğün törenlerinde bile evlilik sözleşmeleri imzalanır. Bu yönelim hukukukun üstünlüğü ve adaleti teşvik eder;[24] Müslüman ülkeler, Hıristiyan ülkelerden yüzlerce yıl önce eğitimli yargıçlara sahipti. Ayrıca Peygamberin ünlü 'âlimin mürekkebi, şehidin kanından daha kutsaldır' sözündeki olduğu gibi rasyonel düşünme ve öğrenmeye vurgu yapılır. Bu, Arap dünyasının bir zamanlar matematik, fen ve tıp alanında dünyaya önderlik etmesinin nedenlerinden biridir. Tüm bunlara ek olarak, Kur'ân'ın birbirleriyle çelişen farklı yorumları olsa da, uygulamada modern dönem öncesi Müslüman toplumları, Hıristiyan toplumlardan çok daha hoşgörülüydüler. 1492 yılında İspanya'nın Hıristiyanlarca yeniden fethi (*reconquista*) sonrasında pek çok İberya Yahudisi'nin Osmanlı İmparatorluğu'na kaçmasının nedeni budur.

Böyle bir Müslüman kültür tablosunda Dr Jekyll'in köklerini görürsünüz: Bu kültür, sosyal hareketliliği ve girişimciliği özendirir; ticarete değer verir; sözleşmeye dayanan bir zihniyete sahiptir; rasyonel düşünceyi vurgular; çeşitlilik ve dolayısıyla yaratıcılığa hoşgörülü yaklaşır.

Bu Jekyll-ve-Hyde egzersizimiz ekonomik kalkınma için iyi ya da kötü olduğu düşünülebilecek herhangi bir kültürün bulunmadığını gösterir. Her şey insanların kendi kültürlerinin 'hammaddesiyle' ne yaptıklarına bağlıdır. Olumlu öğeler ya da negatif olanlar baskın olabilir. Zaman ya da coğrafi mekân anlamında farklı yerlerde bulunan ve aynı hammaddeyle (İslâm, Konfüçyüsçülük ya da Hıristiyanlık) çalışan iki toplum hayli farklı davranış kalıpları üretebilir ve üretmiştirdir de.

---

[24] Allah'ın dokuz adından ikisinin 'sadece bir' anlamına geldiği söylenilir. Bu bilgiyi verdiği için Elias Khalil'e teşekkür ederim.

Bunu gerçeği göremeyince, ekonomik kalkınmanın kültür-temelli açıklamaları genellikle bir keskin nişancının önceki dönemi kapsayan (*ex post facto*) mazeretleri gibi olmaktadır. Yani, kapitalizmin ilk günlerinde, ekonomik açıdan en başarılı ülkelerin Protestan Hıristiyan ülkeler olması sebebiyle, birçok kişi Protestanlık'ın ekonomik kalkınmaya benzersiz ölçüde uygun olduğunu savundular. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra, Katolik ülkeler Fransa, İtalya, Avusturya ve Güney Almanya hızla geliştiğinde, Protestanlık değil, Hıristiyanlık bir sihirli kültür hâline geliverdi. Japonya zengin olana dek, pek çok kişi Doğu Asya'nın Konfüçyüsçülük yüzünden gelişmediğini düşünürdü. Fakat Japonya başarılı olunca bu tez; Japonya'nın başarısının, Konfüçyüsçülük'ün bireysel gelişime daha çok önem veren Çin ve Kore yorumlarına kıyasla, toplumsal işbirliğine önem veren yorumuna sahip olmasından kaynaklandığı şeklinde revize edildi. Daha sonra Hong Kong, Singapur, Tayvan ve Kore'de de işler iyi gitmeye başladı. Böylelikle, Konfüçyüsçülük'ün farklı türleri hakkındaki bu tespit unutuluverdi. Gerçekten de, çalışkanlık, tasarruf, eğitim ve otoriteye itaate vurgu yapan Konfüçyüsçülük, bir bütün olarak, birden bire kalkınma için en uygun kültür hâline geliverdi. Bugün, Müslüman Malezya ve Endonezya'nın, Budist Tayland'ın ve hatta Hindu Hindistan'ın ekonomik anlamda başarılı olduklarını görmekteyiz. Dolayısıyla, yakında bütün bu kültürlerin ekonomik kalkınma için nasıl benzersiz ölçüde uygun olduklarının ilânına şâhit olabiliriz (ve tabiî ki bunları yazanların, her şeyi en başından beri bildiklerinin ilânına da).

Tembel Japonlar ve hırsız Almanlar

Buraya kadar, ekonomik kalkınma için ideal kültürünün bir çeşidini bulmak bir yana, kültürleri tanımlamanın ve karmaşıklıklarını anlamanın bile ne kadar zor olduğunu göstermeye çalıştım. Şâyet, kültürün tanımlanması bile zorsa, bir başka şeyi (sözgelimi ekonomik kalkınmayı) açıklamaya çalışırken ondan yararlanmaya kalkışmak daha büyük sorunları içeren bir egzersiz olacak gibi görünüyor.

Bütün bunlar, insanların davranış şekillerinin ekonomik kalkınma üzerindeki muhtemel etkisinin inkârı değildir. Fakat işaret ettiğim nokta, insan davranışlarının kültür tarafından belirlenmediğidir. Ayrıca, kültürler değişir; pekçok kültürcünün alışkanlık haline getirdiğinin aksine, kültüre kader muamelesi yapılması yanlıştır. Bunu anlamak için, bir anlığına tembel Japonlar ve hırsız Almanlar bilmecelerine geri dönelim.

Geçmişte Japon ya da Alman kültürlerinin ekonomik kalkınma için çok kötü görünmelerinin bir nedeni daha zengin ülkelerden gözlemcilerin yabancılar (özellikle de yoksul yabancılara) karşısındaki önyargı eğilimleriydi. Fakat bunda, zengin ülkelerin yoksul ülkelerden çok farklı bir şekilde örgütlenmiş olmalarından kaynaklanan gerçek bir 'yanlış yorumlanma' unsuru da mevcuttu.

Yoksul ülkelerdeki insanların en sık anılan 'kültürel' özelliği olan tembelliği ele alalım. Zengin ülkelerin insanları, bir alışkanlık olarak yoksul ülkel insanlarının tembel oldukları için yolsul kaldıklarına inanırlar. Oysa yoksul ülkelerdeki birçok insan, aslında çok yıpratıcı koşullarda uzun saatler boyunca çalışır. Onları tembel *gösteren* çoğu zaman 'endüstriyel' anlamda bir zaman algılarının olmayışıdır. Basit âletlerle veya makinelerle çalışıyorsanız, zamanı sıkı sıkıya takip etmek zorunda değilsinizdir. Otomasyonla işleyen bir fabrikada çalışıyorsanız, bu elzem hâle gelir. Zengin ülkelerin insanları, zaman algısındaki bu farklılığı sıklıkla tembellik olarak yorumlarlar.

Elbette, bu durum *tümüyle* bir önyargı veya yanlış yorumlama meselesinden ibaret değildir. 19. yüzyıl başlarında Almanlar ve 20. yüzyıl başlarında Japonlar, genellikle, o zamanın başarılı ülkelerinin vatandaşları veya bugünün Almanya ya da Japonya'sının insanları kadar iyi örgütlenmiş, akılcı, disiplinli vs. değildiler. Ancak esas soru, bu davranış tarzlarının 'olumsuz' kökenlerini gerçekten, kuşaktan kuşağa aktarılan inançlar, değerler ve algılarda yer eden ve dolayısıyla değiştirilmesi – imkânsız olmasa bile – çok zor olan 'kültürel' unsurlar olarak tanımlayıp tanımlayamayacağımızdır.

Benim kısa cevabım hayır olacaktır. Tekrar tembelliğe döne-

lim. Yoksul ülkelerde pek çok insanın boş boş dolandığı doğrudur. Fakat bu durum, sözü edilenlerin kültürel olarak çok çalışmak yerine tembelliği tercih etmelerinden midir? Genellikle hayır. Gerçekteki sebep, yoksul ülkelerdeki pekçok kişinin ya tamamen ya da kısmen (bazıları işsiz olmasalar da mevcut işleri onları sürekli meşgul etmeye yetmez) işsiz olmasındandır. Bu kültürel değil, ekonomik koşulların bir sonucudur. 'Tembellik' kültürüne sahip yoksul ülkelerden göçmenlerin zengin ülkelere gittiklerinde oraların kendi insanlarından çok daha fazla çalıştığı gerçeği bu hususu kanıtlamaktadır.

Bir zamanlar, Almanların en çok öne çıkarılan 'sahtekârlıklarında' olduğu gibi şâyet bir ülke yoksulsa, insanlar hayatta kalabilmek için sıklıkla etik olmayan, hattâ yasadışı araçlara başvurabilirler. Ayrıca yoksulluk, daha zayıf hukuksal yaptırım gücü anlamına gelir ki bu, insanların yasadışı davranışlarını sürdürebilmelerini ve hukukun ihlâlinin 'kültürel' anlamda kabul edilebilir olmasını mümkün kılar.

Peki, Japonların ve Almanların 'aşırı duygusallığı' hakkında ne söylenebilir? Yokluğunda aşırı duygusallığın açığa çıktığı akılcı düşünce, büyük ölçüde ekonomik kalkınmanın bir sonucudur. Modern ekonomiler, ekonomik faaliyetin akılcı biçimde organize edilmesini gerektirir, ki bu da insanların daha sonraki dünya algısını değiştirir.

Son dönemde pek çok kişinin Afrika ve Latin Amerika'yla ilişkilendirdiği 'günü gününe yaşamak' veya 'tasasız' olmak da ekonomik koşulların sonuçlarıdır. Yavaşça değişen bir ekonomide gelecek için plan yapmak pek de gerekli değildir. İnsanlar sadece, eğer yeni fırsatları (örneğin yeni bir kariyer vb.) veya beklenmeyen şokların (örneğin, yeni ithal ürünlerinin birden bire ülkeye girişi vb.) ortaya çıkacağını düşünüyorlarsa gelecek planları yaparlar. Üstelik yoksul ekonomiler, insanlara geleceği planlarken kullanabilecekleri pek az araç (örneğin, kredi, sigorta, sözleşme vb.) sunarlar.

Bir başka ifadeyle, geçmişte Japonların ve Almanların sahip oldukları 'olumsuz' davranış tarzlarının birçoğu geniş ölçüde ekonomik şartların sonuçlarıdır. Aynı durum kendi kültürlerinden

bağımsız olarak özellikle, iktisaden geri kalmış tüm ülkeler için geçerlidir. Geçmişteki Almanların ve Japonların 'kültürel' anlamda günümüzdeki Almanlara ve Japonlara benzemekten çok, bugünün gelişmekte olan ülkelerinin halklarına benzemesi de bundandır.

Değişmezmiş gibi görünen 'millî kalıtsal alışkanlıkların' çoğu ekonomik şartlardaki değişim tarafından hayli hızlı biçimde değiştirilebilir ve değiştirilmiştir de. Bu, 19.-yüzyıl-sonu Almanya'sında ve 20.-yüzyıl-başı Japonya'sında bazı gözlemcilerce şahit olunan durumdur. Daha önce andığım Amerikan misyoneri Sidney Gulick 'Japonların bir taraftan çalışkan ve gayretli, diğer yandansa son derece tembel ve zamanın geçişine karşı ilgisiz oldukları gibi çift bir izlenim verdiklerini' gözlemlemiştir.[25] Yeni fabrikalardaki işçilere baktığınızda çok çalışkan görünüyorlardı. Fakat kısmen işsiz çiftçilere ve maragozlara baktığınızda tembel görünüyorlardı. Ekonomik kalkınmayla insanlar 'endüstriyel' anlamda zaman nosyonunu hızla geliştireceklerdir. Ülkem Kore bu bakımdan ilginç bir örnek sunar. Yirmi belki de on beş yıl önce 'Kore zamanı' sözüne sahiptik. Bu söz insanların bir randevuya bir iki saat geç kalabildiği ve hattâ bu tarz için kimsenin üzülmediğine dair yaygın davranışı tanımlardı. Son zamanlarda, hayatın akışının çok daha hızlanıp organize oluşuyla bu tür davranışlarla birlikte, bu söz de neredeyse ortadan kalktı.

Bir başka ifadeyle, kültür ekonomik kalkınmayla birlikte değişir.* Bugünkü Japon ve Alman kültürlerinin atalarınınkinden

---

[25] Gulick (1903), s. 117.

* Elbette kültür ekonomik durgunlukla birlikte daha kötüye doğru dönüşüme uğrayabilir (en azından duruma ekonomik kalkınma perspektifiyle bakıldığında). Müslüman dünya geçmişte akılcı ve hoşgörülü olmasına karşın ekonomik durgunlukla geçen yüzyıllardan sonra pek çok Müslüman ülke ultradindar ve hoşgörüsüz hâle gelmiştir. Bu 'olumsuz' unsurlar ekonomik durgunluk ve geleceğe dair umutsuzlukla güçlenmiştir. Bu tarz davranışların Müslüman kültürünün kaçınılmaz tezahürleri olmadığı gerçeği geçmişteki pek çok müreffeh Müslüman imparatorlukta yaygın olan akılcı düşünce ve hoşgorüyle kanıtlanmıştır. Bu gerçek Malezya gibi bazı çağdaş örneklerle de doğrulanmaktadır. Kendileri hakkında daha önce yazdığım tüm kadın merkez bankacıların size söyleyecekleri gibi, Malezya'da ekonomik refah İslâm'ı hoşgörülü ve akılcı yapmıştır.

çok farklı olmasının sebebi budur. Kültür, ekonomik kalkınmanın sebebi olduğu kadar sonucudur da. Ülkelerin 'çalışkan' ve disiplinli' oluşlarının (ve diğer 'iyi' kültürel nitelikleri elde etmelerinin) ekonomik kalkınma nedeniyle gerçekleştiğini söylemek, tersini söylemekten çok daha doğru olacaktır.

Teorik olarak pek çok kültürelci, kültürlerin değiştiğini kabul eder. Fakat bunların çoğu sıra uygulamayageldiğinde, kültür kavramına değişikliğe uğramayan bir olguymuşcasına yaklaşır. Bu sebepledir ki, ters yöndeki sonsuz sayıda çağdaş hükme rağmen kültürelciler bugün, Japonları en açık şekliyle ekonomik kalkınmanın zirvesinde tanımlarlar. Ekonomik kalkınmanın kültürel teorisinin önde gelen destekleyicilerinden biri olan David Landes, şunları söylemektedir: 'Japonlar ekonomik kalkınma çabasına kendilerine özgü çoşku ve sistemle giriştiler. Onlar buna, sahip oldukları etkili bir devlet geleneği (hatırlama), yüksek okuryazarlık düzeyi, sıkı aile yapısı, iş ahlâkı ve öz-disiplin, ulusal coşku ve kalıtsal üstünlük duygusu sayesinde hazırdılar'.[26] Japonların tembel olduklarına dair çağdaş izlenimlere karşın *Güven* adlı kitabında Fukuyama 'Protestan iş ahlâkının Japonlardaki karşılığının yaklaşık aynı dönemde şekillendirildiğini' ileri sürmektedir.[27] Fukuyama Almanya'yı kalıtsal anlamda 'yüksek güven' toplumu olarak sınıflandırdığında; zenginleşme öncesindeki Almanlar hakkında yabancıların, birbirlerini sürekli aldatan ve işbirliği yapamayan insanlar olduklarını düşündükleri gerçeğinden de haberdârdı.

İyi bir kültürel argüman, Almanlar ve Japonların geçmişte oldukça umutsuz bir grup olduklarını kabul edebilmeli ve ama ekonomilerini nasıl geliştirdiklerini yine de açıklayabilmelidir. Fakat körü körüne, sadece 'doğru' değer sistemlerine sahip olan ülkelerin kalkınabileceği inacını taşıyan kültürelcilerin çoğu, bu ülkelerin sonraki ekonomik başarılarını Alman veya Japon tarihlerini yeniden yorumladıktan sonra 'açıklarlar'.

Kültürün, kültürelcilerin varsaydığından çok daha hızlı değiş-

---

[26] Landes (2000), 'Culture Makes Almost All the Difference' içinde L. Harrison ve S. Huntington (2000), s. 8.
[27] Fukuyama (1995), s. 183.

tiği gerçeği bize umut vermelidir. Tembellik veya yaratıcılık eksikliği gibi olumsuz davranış özellikleri ekonomik kalkınmayı engeller. Şâyet bu özellikler tamamen ya da ekseriyetle kültürel olarak belirleniyorsa, bunlardan kurtulmak ve ekonomik kalkınmayı başlatmak için bir 'kültür devrimine' ihtiyaç duyarız.[28] Eğer ekonomiyi geliştirme girişimlerinden önce, nâdiren – eğer mümkün olursa – başarılı olabilen kültürel bir devrime ihtiyacımız varsa, ekonomik kalkınma neredeyse imkânsız olacaktır. Ekonomik kalkınma dışındaki nedenlerle başlatılmış olsa da, Çin Kültür Devrimi'nin başarısızlığı çok yararlı bir uyarı olarak dikkate alınmalıdır.

Neyse ki, ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi için daha önce bir kültür devrimine ihtiyaç yoktur. Ekonomik kalkınma için gerekli olduğu düşünülen davranışsal özelliklerin pek çoğu, bir önkoşul olmak yerine, kalkınmayı takip edecektir. Önceki bölümlerde açıkladığım gibi, ülkeler kalkınmayı, kültürel devrimden başka yollar üzerinden elde edebilirler. Ekonomik kalkınma süreci bir kez başladıktan sonra, insanların davranışlarını ve hattâ bunların gerisindeki inançları (yani kültürü), ekonomik kalkınmaya yardımcı olacak biçimde değiştirir. Böylelikle, ekonomik kalkınma ve kültürel değerler arasında etkili bir 'döngü' yaratılabilir.

Bu aslında, Japonya ve Almanya'da ne olduğu ve gelecekteki tüm ekonomik başarı hikâyelerinde de ne olacağıyla ilgilidir. Hindistan'ın son dönemdeki ekonomik başarısı göz önüne alındığında, – eminim yakında – bir zamanlar ülkenin yavaş büyümesinin kaynağı olarak görülen Hindu kültürünün Hindistan'ın büyümesine ('Hintli büyüme oranı'[29] şeklindeki popüler ifadeyi ha-

---

[28] Bu yaklaşım Harrison ve Huntington (2000) içinde yer verilen makalelerin bazılarının yazarlarınca benimsenmiştir; özellikle de Fairbanks, Lindsay ve Harrison tarafından.

[29] Bu terim Hindistan'ın ekonomik büyümesinin 1950–80 döneminde görece düşük % 3,5 (*kişi başına* esasında % 1 civarında) seviyesinde takılıp kaldığı gerçeğine atıfta bulunur. Terimi ilk kullananın Hintli iktisatçı Raj Krishna olduğu düşünülmekle birlikte yaygınlaşmasını sağlayan eski Dünya Bankası başkanı Robert McNamara'dır.

tırlayın) nasıl yardımcı olduğunu anlatan kitaplar göreceksiniz. Eğer başlangıçta anlattığım Mozambik hayalim 2060 yılında gerçekleşirse, Mozambik kültürünün daha en başından itibaren ekonomik kalkınmaya ne denli uygun olduğunu tartışan kitaplar oluyacağız.

Kültürü değiştirmek

Şimdiye kadar, kültürün değişmez olmadığını ve ekonomik kalkınmanın bir sonucu olarak değiştiğini ileri sürdüm. Ancak bu, kültürü sadece altta yatan ekonomik şartları değiştirerek değiştirebileceğimiz anlamına gelmez. Kültür, ikna yoluyla kasıtlı olarak da değiştirilebilir. Bu husus, kaderci olmayan kültürelciler tarafından doğru biçimde vurgulanmıştır (kaderciler için kültür neredeyse değiştirilemeyen bir yazgıdır).

Bu türden kültürelcilerin sorunu kültürel değişimlerin sadece, *Gerikalmışlık Bir Zihniyet Hâlidir* [Underdevelopment is a State of Mind] adlı kitabın yazarı olan Lawrence Harrison'ın sözcükleriyle, 'ilerlemeci değerleri ve davranışları öne çıkaran faaliyetler' olduğuna inanma eğilimleridir.[30] Fakat tek başına ideolojik telkinler yoluyla yapılabilecek değişikliklerin bir sınırı vardır. Yeterli istihdam imkânı olmayan bir toplumda, çok çalışmanın yararlarına dair vaaz vermek insanların çalışma alışkanlıklarını değiştirmede çok etkili olmayacaktır. Sanayi sektörü küçük olan bir toplumdaki insanlara, mühendislik mesleğini küçümsemenin yanlış olduğunu anlatmak, pek çok gencin bu mesleği seçmesini sağlamayacaktır. İşçilerin kötü muamele gördüğü toplumlarda, işbirliğini câzip hâle getirmeye çalışmak, sağır olmasa bile alaycı kulaklara hitap edecektir. Tutumlarda değişiklik yapabilmek için ekonomik faaliyetler, kurumlar ve politikalar gibi gerçek unsurlardaki değişimlerin desteği gerekir.

Şirket sadâkati hakkındaki efsanevî Japon kültürünü ele alalım. Birçok gözlemci bu durumun, sadâkatin önemini vurgulayan Japon türü Konfüçyüsçülük'te köklenen kültürel özelliğin bir te-

---

[30] L. Harrison, 'Promoting Progressive Cultural Change' içinde L. Harrison ve S. Huntington (ed.) (2000), s. 303.

zahürü olduğuna inanıyor. Şâyet bu doğruysa zaman içinde ileri geri gittiğimizde de aynı hususun daha belirgin ifade edilmesi gerekirdi. Ancak Beatrice Webb bir asır önce, Japonların 'hoşgörülmesi oldukça güç düzeyde bireysel bağımsızlığa' sahip olduklarını belirtiyordu.[31] Japon işçiler, hakikâten kısa sayılabilecek bir süre öncesinde bir hayli militandılar. 1955 ve 1964 yılları arasındaki Japonya, grevler sebebiyle – o dönemde işbirliğine dayalı endüstriyel ilişkilerde özellikle isim yapmamış ülkelerden – İngiltere veya Fransa'ya kıyasla işçi başına daha fazla gün kaybetti.[32] İşbirliği ve sadâkat, Japon işçilere ömür boyu istihdam ve şirket refah planları sağlayan kurumsal düzenlemelerin ardından geldi. Bunda ideolojik kampanyaların (ve hükümetin militan komünist sendikaları bastırmasının) da rolü vardı, ama bu tür gayretler tek başına yeterli olamazlardı.

Benzer şekilde, huzurlu endüstriyel ilişkiler konusundaki bugünkü şöhretine rağmen İsveç, bu alanda geçmişte berbat bir sorunla karşı karşıyaydı. 1920'li yıllardaki grevler sebebiyle, işçi başına adam-saat bazında herhangi başka bir ülkeden çok daha fazla kaybı vardı. Fakat 1930'ların 'korporatist' tavizlerinden sonra (1938 Saltjöbaden Anlaşması) bu tamamen değişti. Ücret taleplerinin ve grev faaliyetlerinin kısıtlanması karşılığında, ülkenin kapitalistleri, yeniden eğitim programlarıyla bütünleştirilmiş cömert bir refah devletini işçilere sundular. İdeolojik telkinler bu yönde tek başına inandırıcı olamazlardı.

Halk, 1960'lı yıllarda sanayileşme sürecine başlayan Kore'de hükümet tarafından geleneksel Konfüçyüsçü düşünüşteki sınaî meslekleri küçümseme eğiliminin terki için ikna etmeye çalıştı. Ülkenin daha fazla mühendis ve bilim adamına ihtiyacı vardı.

---

[31] K. Koike (1987), 'Human Resource Development' içinde K. Yamamura ve Y. Tasuba (ed.), *The Political Economy of Japan*, vol. 1 (Stanford University Press, Stanford).

[32] Amerikan siyaset bilimci Chalmers Johnson ve İngiliz toplumbilimci Ronald Dore gibi uzmanlar Japonların geçmişte bugünkünden daha bireyci ve bağımsız düşünceye sahip olduklarını gösteren kanıtlar sunarlar. Bkz. C. Johnson (1982), *The MITI and the Japanese Miracle* (Stanford University Press, Stanford) ve R. Dore (1987), *Taking Japan Seriously* (Athlone Press, Londra).

Ancak mühendislik alanındaki sınırlı istihdam imkânları sebebiyle, birçok zekî genç mühendis olmak istemiyordu. Bunun üzerine hükümet, üniversitelerin sosyal bilimler bölümlerinde tersini yaparken (göreceli olarak); mühendislik ve fen bölümlerindeki finansman imkânlarını genişleterek öğrenci sayısını arttırdı. 1960'lı yıllarda beşerî bilimlerden mezun olan her kişiye karşılık mühendislik ve fen dallarından mezun 0,6 kişi vardı; bu oran 1980'lerin başında bire bir oldu.[33] Elbette bu politİka en sonunda işe yaradı, çünkü ekonomi hızla sanayileşiyordu ve mühendislerle bilim adamları için ücreti dolgun işlerin sayısı artıyordu. Kore, ideolojik telkinin, eğitim politikasının ve sanayileşmenin bütünleşmesi sayesinde (sadece 'ilerlemeci değer yargılarının ve davranışların' önünün açılmasıyla değil) dünyadaki en iyi yetişmiş mühendis ordularından birini meydana getirdi.

Yukarıdaki örnekler, kültürünün değiştirilmesinde ideolojik iknanın önemli, fakat tek başına yeterli olmadığını göstermektedir. Bu yönteme, arzu edilen davranış biçimlerini uzun dönemde yerleştirerek 'kültürel' özelliklere dönüştürebilecek olan politika ve kurumsal değişimlerin eşlik etmesi zorunludur.

Kültürü yeniden icât etmek

Kültür bir ülkenin ekonomik başarısını etkiler. Belirli bir kültür, zaman içinde verili bir noktada bulunan diğerlerine kıyasla, ekonomik kalkınma da dâhil olmak üzere belirli sosyal hedeflere ulaşma sürecinde daha uygun davranışsal özellikler taşıyanları yaratabilir. Bu önerme soyut düzeyde ihtilafsız görünür.

Ancak bu genel ilkeyi gerçek durumlarda uygulamaya çalıştığınızda, kanıtlanmasının güç olduğu ortaya çıkar. Bir ulusal kültürün tanımlamak çok zordur. Kore gibi sözde 'homojen' ülkeler için bile, tek bir ülke içinde çok farklı kültürel geleneklerin bulunduğu gerçeği, konuyu daha da karmaşıklaştırır. Tüm kültürler – ekonomik kalkınma için bazıları olumlu, bazıları olumsuz olsa da – çok karakterlidir. Bütün bunlar göz önüne alındığında, bazı

[33] J. You ve H-J. Chang (1993), 'The Myth of Free Labour Market in Korea', *Contributions to Political Economy*, vol. 12.

Kötü Samiriyeliler'in yapmaya çalıştığı gibi, bir ülkenin ekonomik başarısını ya da başarısızlığını 'açıklamak' için kütürü esas almak ne mümkün, ne de yararlıdır.

Daha da önemlisi, [bir toplumun] belirli davranışsal özellikler taşıyan insanları içermesi, ekonomik kalkınma açısından daha iyi olsa bile, bir ülke kalkınmadan önce bir 'kültür devrimine' ihtiyaç duymaz. Kültür ve ekonomik kalkınma birbirlerini etkileseler de, aralarındaki nedensellik ilişkisi ikincisinin ilkini daha çok etkilemesi biçimindedir; ekonomik kalkınma büyük ölçüde ihtiyaç duyduğu kültürü yaratır. ikincisi eski nedensellik daha güçlüdür; ekonomik kalkınma büyük ölçüde ihtiyaç duyduğu bir kültürü oluşturur. Ekonomik yapıdaki değişim, insanların yaşamını ve birbirleriyle ilişkilerini değiştirir; Japonya, Almanya ve Kore örnekleriyle gösterdiğim gibi, ekonomik kalkınmayı 'etkiledikleri düşünülen davranışsal özelliklerin (örneğin, çok çalışma, zaman tutma ve tutumluluk vb.) çoğu gerçekte sebep değil, sonuçlardır.

Kültürel değişimin büyük ölçüde ekonomik kalkınma sonucunda gerçekleştiğini söylemek, ideolojik iknayla değiştirilemeyeceğini söylemek değildir. Bu, iyimser kültürelcilerin gerçekteki inanışıdır. Onlar 'gerikalmışlığın bir zihniyet hâli olduğunu' ifade ederler. Dolayısıyla kendilerine göre gerikalmışlığın çözümü, insanların düşünüş tarzlarının ideolojik telkin vasıtasıyla değiştirilmesidir. Bu tür denemelerin kültürün değiştirilmesinde yararlı, hattâ bazı durumlarda önemli olabileceğini inkâr etmiyorum. Ancak altta yatan ekonomik yapılar ve kurumlarda tamamlayıcı değişimler yoksa 'kültürel devrim' kök salmayacaktır.

Dolayısıyla, ekonomik kalkınmada yararlı olan davranış özelliklerinin teşviki için; ideolojik telkinin, ekonomik kalkınmanın önünü açacak politik önlemlerin ve istenilen kültürel değişimlerini hızlandıracak kurumsal değişikliklerin kombinasyonu gerekir. Bu karışımı elde etmek kolay bir iş değildir; fakat bunu bir kez başardığınızda kültür normalde varsayıldığından çok daha hızla değiştirilebilir. Eğer temeldeki ekonomik yapıda ve kurumlardaki değişim desteği yeterliyse, genellikle sonsuza kadar muhafaza edilecek gibi görünen bir ulusal bir karakter yirmi-otuz yıl

içinde değişebilir. Japonların 'millî mirası' olan tembelliğin 1920'lerden bu yana hızla ortayan kayboluşu, İsveç'te 1930'lardan bu yana endüstriyel ilişkilerdeki işbirliğinin hızla gelişmesi ve 'Kore zamanı' sözünün 1990'larda yokoluşu bu durumun önde gelen örnekleridir.

Kültürün kasıtlı biçimde değiştirilebilmesi (ekonomik politikalar, kurumların inşaası ve ideolojik kampanyalar yoluyla) gerçeği bize umut veriyor. Hiçbir ülke, kendi kültürü nedeniyle gerikalmışlığa mahkûm edilemez. Fakat bununla birlikte, kültürün iradeyle yeniden icât edilemeyeceğinin de unutulmaması gerekir (komünizm boyunca 'yeni insanın' yaratılmasındaki başarısızlık bunun iyi bir kanıtıdır). Kültürel 'reformcu', hâlâ mevcut kültürel tutum ve sembollerle çalışmak zorundadır.

Ekonomik kalkınmada kültür rolünü, onun gerçek karmaşıklığı ve önemi içinde anlamamız gerekir. Kültür karmaşıktır ve tanımlanması zordur. Ekonomik kalkınmayı etkiler, ancak daha ziyade tersi gerçekleşir. Kültür değişmez değildir. Ekonomik kalkınma, ideolojik ikna ve belirli davranış tarzlarını özendirmek için bunlara eşlik eden politikalar ve kurumlarla takviye edildiğinde değiştirilebilir. Sözü edilen davranış tarzları, zaman içinde kültürel özelliklere dönüşür. Ancak o zaman hayal gücümüzü, hem kültürün kader olduğuna iman edenlerin haksız karamsarlığından hem de insanları farklı düşünmeye ikna ederek ekonomik kalkınmayı getirebileceklerine inananların naif iyimserliğinden kurtarabiliriz.

Epilog
Sao Paulo, Ekim 2037
İşler iyiye gider mi?

Luiz Soares endişeli bir adamdır. Ailesinin mühendislik şirketi – Büyükbabası Jose Antonio tarafından 1997'de kurulan Soares Tecnologia S.A. – çöküşün eşiğindedir.

Soares Tecnologia'nın ilk yılları zorluydu. 1994 ve 2009 yılları arasında süren yüksek faiz politikası, firmanın borçlanma ve büyüme kâbiliyetini hayli kısıtlamıştı. Ancak, 2013 yılına gelindiğinde, Jose Antonio'nun beceri ve kararlılığı sayesinde, saat parçaları ve diğer hassas ekipmanlar üreten sağlam, orta ölçekli bir firma hâline gelmişti.

Luiz'in babası olan Paulo, 2015 yılında, Cambridge'den nanofizik alanında doktora derecesi ile döndü ve kendi başkanlığında bir nano-teknoloji bölümü kurmak için babasının ikna etti. Bir süre sonra bunun şanslı bir çıkış olduğu anlaşıldı. Zira DTÖ'nün 2017'de sonuçlanan Tallinn Müzakereleri ile her ülkedeki bir avuç sektör için 'rezerve' edilenler dışında kalan tüm sınaî tarifeler kaldırıldı. Bunun sonucunda, düşük teknolojili veya düşük ücretliler dışındaki pek çok imâlat sanayii, Brezilya dâhil olmak üzere çoğu gelişmekte olan ülkeden silindi gitti. Brezilya'nın nano-teknoloji sektörü ise, sadece 'rezerve' edilmiş sanayi sektörlerinden biri olduğu için Tallinn *tsunamisini* atlatabildi.

Paulo'nun ileri görüşlülüğü meyvesini vermişti. Jose Antonio'nun yatının Karayipler'de tuhaf bir kasırgada (küresel ısınma sonucu olduğu söylenilen) batmasından ve şirket yönetiminin 2023 yılında Paulo tarafından devralmasının hemen ardından Soares Tecnologia, deniz suyunu Amerikalı ya da Finlandiyalı ra-

kiplerinden çok daha verimli şekilde tatlı suya dönüştüren bir moleküler makineyi piyasaya sürdü. Bu, küresel ısınma nedeniyle giderek artan kuraklıktan musdarip ülkesinde büyük bir olay oldu. (O zamana kadar, Amazon ormanı yetersiz yağmur ve mera düşkünü hayvan çiftçilerinin etkisiyle 1970'deki boyutunun % 40'ına gerilemişti.) Paulo 2028 yılında, dünyanın en etkili iş dergisi olan Şanghay tabanlı Qiye (Enterprise) tarafından dünyanın önde gelen 500 teknoloji girişimcisinden biri olarak seçilmişti.

Sonra felâket vurdu. 2029 yılında Çin büyük bir malî krizin içine düştü. Çin daha önce, iktidardaki Komünist Parti'nin kuruluşunun 100. yıldönümü olan 2021'de zengin ülkeler kulübü olarak bilinen OECD'ye (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ne) katılmaya karar vermişti. Üyeliğin bedeli sermaye piyasasının serbestleştirilmesiydi. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olarak 'sorumlu' davranması ve finansal piyasasını serbestleştirmesi için bir süredir zengin ülkelerden gelen baskılara direnmekte olan Çin'in, OECD'ye üyelik koşullarını bir kez müzakere etmeye başladıktan sonra artık kaçış imkânı kalmamıştı. Her ne kadar bazıları, ABD'nin sadece % 20'si kadar geliri olan Çin'in hâlâ nispeten zayıf bir ülke olduğunu söyleyerek dikkatli olunmasını telkin ettiyse de, çoğunluk, Çin'in üretim gibi finansta da başarılı olacağından ve yükselişinin durdurulamayacağından eminlerdi. 2017 yılında tam bağımsızlık verilen Çin Halk Bankası'nın (merkez bankası) liberalleşme yanlısı başkanı olan Wang Xing Guo bu iyimserliği mükemmel bir şekilde şu sözlerle özetlemişti: 'Neden korkuyoruz? Para oyunu bizim genlerimizde var. En nihayetinde kâğıt para bir Çin icâdı!' Çin 2024'de OECD'ye katıldığında para birimi Renminbi'yi, dört kez revalüe etti ve sermaye piyasasını tamamen serbestleştirdi. Sonra, Çin ekonomisi bir süre sanki sınır tanımaksızın hızla büyüdü. Ancak, bu sürecin sonunda ortaya çıkan gayrimenkul ve hisse senedi piyasası balonunun 2029 yılında patlaması, tarihteki en büyük İMF kurtarma paketinin gündeme gelmesine sebep oldu.

Hükümetin tırmanan işsizlik ve İMF dayatmasıyla gıda sübvansiyonlarında kesintiye gitmesi, ayaklanmalara ve nihayetinde Yuan-Gongchandang (*Gerçek Komünist*) hareketinin yükselişine

yol açtı. Yuan-Gongchandang hareketi, iki kuşaktan daha kısa sürede, Maocu Komünizm'in neredeyse tam eşitliğinden Brezilya tarzı eşitsizliğe kayan bir toplumun 'kaybedenleri'nin kaynayan kızgınlığıyla ateşlenmişti. Gerçek Komünistler, 2035 yılında tüm liderlerinin tutuklanmasının ardından, en azından şu ân için kontrol altına alınabildi; ancak ortaya çıkan siyasî kargaşa ve sosyal huzursuzluk Çin'in ekonomik mucizesinin de sonunu getirdi.

Çin ekonomisi o zamana kadar öylesine büyümüştü ki, çöküşü tüm dünyayı da beraberinde sürükledi. İkinci Büyük Buhran olarak bilinen bu kriz, uzun yıllardır sürmekteydi ve ufukta sonu görünmüyordu. En büyük ihracat pazarı çöken Brezilya, diğer bazı ülkeler kadar ağır olmasa da, buhrandan büyük ölçüde zarar görmüştü.

Diğer önde gelen Asya ekonomileri, örneğin Hindistan, Japonya ve Vietnam da iflas ettiler. Çoğu Afrika ülkesi, o döneme kadarki en büyük hammadde alıcısının çöküşüne dayanamadılar. ABD ekonomisi, Hazine bonosu piyasasından Çin sermayesinin şiddetli kaçışı karşısında daralma belirtileri gösterdi. ABD ekonomisinde baş gösteren derin durgunluk, Meksika'da daha da büyük bir durgunluğu tetikleyerek, 20. yüzyılın başlarında yaşayan efsanevî devrimci Emiliano Zapata'nın meşru mirasçıları oldukları iddiasındaki solcu gerillalardan oluşan Nuevos (*Yeni*) Zapatistaları'nın silâhlı ayaklanmasına yol açtı. Nuevos Zapatistalar, 2020 yılında ABD, Kanada, Meksika, Guatemala, Şili ve Kolombiya arasında kurulan, NAFTA'nın yüksek oktanlı biçimi IAIA'dan (Inter-American Integration Agreement – *Amerikan Devletlerarası Bütünleşme Anlaşması*) Meksika'yı ayırmak için yemin etmişlerdi. Gerillalar, ABD hava kuvvetlerinin ve Kolombiya ordusunun desteğiyle gerçekleştirilen merhametsiz bir askerî operasyon sonucunda güçlükle durduruldular.

İkinci Büyük Buhran Soares Tecnologia için zaten yeterince kötüydü ama *coup de grace* (esas darbe) sonradan geldi. Eski Dünya Bankası başiktisatçısı, başına buyruk Koreli-Brezilyalı devlet başkanı Alfredo Kim, serbest ticaret yanlısı fikirleri ışığında, berbat ekonomik durumu muhalefeti ezmek için bir araç olarak kullandı ve ülkesini 2033 yılında IAIA'ya dahil etti.

Bu, Brezilya nano-teknoloji endüstrisi için bir felâket demekti. IAIA'ya katılma koşullarından biri, tüm federal ar-ge sübvansiyonlarının ve kamu ihale programlarının (ki bunlar bu endüstrinin can simitleriydi) üç yıl içinde aşamalı olarak terk edilmesiydi. Tallinn Müzakereleri'nden sonra, sadece nano-teknoloji ve diğer birkaç 'rezerve' sektör için varlığını sürdürebilen sınaî tarifeler, IAIA üyesi ülkeler karşısında derhal ıskartaya çıkarılmıştı. Teknolojilerinin genel düzeyi ABD firmalarının hâlâ 20, hattâ belki de 30 yıl gerisinde olan çoğu Brezilya nano-teknoloji firması çöktü. Brezilya'nın en iyisi olarak kabul edilen Soares Tecnologia bile, firmanın % 45 hissesi bir başka firmaya (onca ülke arasında bir Ekvador firmasına) satılarak ayakta kalabildi. Ekvador, 2010 yılında, Venezüella, Bolivya, Küba, Nikaragua ve Arjantin arasında kurulan *Bolivarcı Ekonomik Birlik*'ten [Bolivarian Economic Union – BEU] sonra şaşırtıcı ölçüde başarılı olmuştu. BEU üyeleri Tallinn Müzakereleri'nin gündemini protesto etmek için 2012 yılında DTÖ'yü terk etmişlerdi.

Ancak, Soares Tecnologia gibi ayakta kalmayı başarabilenler dahi yürürlüğe sokulan yeni patent kanunuyla bir kez daha yıkıma uğradılar. ABD zaten patentlerinin ömrünü 2030 yılında 28 yıldan (bu süre 2018'de kanunlaşmıştı) 40 yıla uzatmıştı. Buna karşılık Brezilya, giderek köhneyen 1995 tarihli DTÖ TRIPS anlaşmasında izin verilen 20 yıllık patent süresine hâlâ tutunan az sayıdaki ülkeden biriydi (oysa pek çok ülke 28 yıllık, hatta IAIA ülkelerinde olduğu gibi, 40 yıllık süreleri uygulamaya başlamıştı). Brezilya IAIA'ya katıldığında, ABD'nin sığır eti ve pamuk sübvansiyonlarını (izleyen 25 yıl içinde aşamalı olarak) kaldırması karşılığında vermek zorunda kaldığı esas taviz yeni patent kanunuydu ve Amerikalılar bu kanunun *geriye yürür şekilde* uygulanmasında ısrarcıydılar. Böylelikle aniden Brezilya nano-teknoloji firmaları, Amerikan nano-teknoloji şirketlerinin patent avukatları ordusunu ve bunların açtıkları sayısız patent davasını karşılarında buldular.

2035'de Paulo ağır bir felç geçirip hayatını kaybettiğinde (ruhu şâd olsun), şirketi Soares Tecnologia ithal Amerikan mallarına karşı hiçbir tarife engeli kalmayışına, devlet desteklerinin yok

oluşuna ve kamu ihale programlarının kısılmasına eklenen sel gibi patent davaları karşısında feci hâldeydi. Bu durum karşısında Paulo'nun 27 yaşındaki oğlu Luiz, Fransız iş okulu INSEAD'ın Singapur kampüsünde (o tarihe kadar burasının Fontainebleau'deki esas kampüsten daha iyi olduğu düşünülüyordu) devam ettiği MBA programını terk etmek; yarı Kosa yarı Özbek kız arkadaşı Miriam'dan (Miriam, Nelson Mandela'nın Kosa tarafından uzaktan kuzeniydi) ayrılmak ve Brezilya'ya dönerek aile şirketinin başına geçmek zorunda kaldı.

Yönetimi Luiz devraldıktan sonra da işler pek iyiye gitmedi. Doğru, Luiz muhtelif patent davalarıyla başarıyla mücadele etti. Ancak, hâlâ sürmekte olan üç davadan birini bile kaybederse (ki hiçbiri umutlu görünmüyor), mahvolma tehlikesiyle yüzyüze kalacak. Ekvadorlu ortağı Nanotecnologia Andina, hâlihazırda, şirketteki payını satmakla tehdit ediyor. Luiz'in firması Brezilyalı nano-teknoloji endüstrisinin geri kalanı ile birlikte yitip gittiğinde – neoliberalizmin 20. yüzyılın sonundaki yükselişinden önce dünya çapında yer edinmeyi başarmış olan havacılık ve alkol yakıtı sektörleri hâriç – Brezilya imâlat sanayiinin büyük bölümü de ortadan kalkmış olacak. Böylelikle Brezilya, başlangıç noktasına geri dönecek.

Mümkün görünmüyor mu? Evet, ve umarım gerçek olmaz. Devlet başkanı Dünya Bankası'nın eski başiktisatçılarından biri de olsa, Brezilya benim uydurduğum IAIA gibi bir şeyi imzalamayacak kadar bağımsız fikirli ve akıllıdır. Meksika, topyekûn bir içsavaşın içine düşmeden önce yolunu düzeltmeye yetecek sayıda bilge kişiye ve canlı halk hareketlerini içerir. Çin'in liderliği, ülkede giderek büyüyen eşitsizliğin yarattığı tehlikenin tamamen farkındadır. Ayrıca 1997 Asya krizi sayesinde, sermaye piyasasının gereğinden önce serbestleştirilmesinin tehlikelerini bilmektedir. Herhangi bir uluslararası anlaşmaya 40 yıllık patent sürelerini, geriye yürür şekilde koydurabilmek ABD'nin kudretli patent lobisi için bile zordur. Küresel ısınma konusunda hemen bir şeyler yapılması gerektiğine dair giderek artan bir görüş birliği mevcuttur. Pek muhtemeldir ki DTÖ görüşmelerinin bir sonraki turu, sınaî tarifelerinin tamamen kaldırılmasıyla sonuçlanmayacaktır.

Ancak, az önce kabataslak kurguladığım imkânsız bir senaryo değildir. Uydurduğum şeylerin çoğu bilerek abartılmışlardır, ama gerçekte tümünün güçlü bir temeli bulunmaktadır.

Örneğin, hayali Tallinn Müzakereleri sonrasında sınaî tarifelerin neredeyse tamamen ortadan kaldırılması gerçekten uzakmış gibi görünebilir, fakat aslında 2002 yılında ABD tarafından DTÖ'de önerilenin sadece biraz daha hafif şeklidir. ABD sınaî tarifelerin 2015'e kadar tümüyle ortadan kaldırılması için çağrıda bulunmuştur ve diğer zengin ülkelerin önerileri de bundan çok farklı değildir.[1] Benim uydurduğum Amerika Devletlerarası Bütünleşme Anlaşması, aslında NAFTA'nın (North American Free Trade Agreement – *Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması*) daha geniş (coğrafî olarak) ve daha güçlü (içerik olarak) bir biçimidir. Bolivarcı Ekonomik Birlik'in olası üyeleri olarak belirtilen ülkeler, zaten yakın bir işbirliği içinde çalışıyorlar (bu grubun bir üyesi olan Brezilya'yı hikâyemde kasten dışarıda bıraktım). Bunlardan Venezuela, Küba ve Bolivya ALBA (Alternativa Bolivariana para las Américas – *Amerikalara Bolivarcı Alternatifler*) adlı örgütü zaten kurmuş durumdalar.

Çin ekonomisinin artan önemi göz önüne alındığında, 2020'lerin sonlarında Çin'de meydana gelebilecek büyük bir ekonomik krizin, hele bir de ülkede siyasî kargaşa varsa, İkinci Büyük Buhran'a dönüşmesi ihtimali bütünüyle hayal ürünü değildir. Bu gibi durumlarda kargaşa ihtimali, ülkede yaşanan eşit-

[1] ABD tarafından 2002 yılında yapılan öneri sınaî tarifelerin 2010 yılına kadar radikal ölçülerde % 5-7 seviyesine çekilmesini ve 2015 yılına kadar bütünüyle kaldırılmasını öngörüyor. Öneri herhangi bir istisna hükmü içermediği için benim Tallinn Müzakereleri kurgumda gerçekleşenden de ileri gitmektedir. Hâlihazırdaki AB önerisi ise benim Tallinn önerimden biraz daha yumuşaktır ve tarifelerin % 5-15 düzeyine indirilmesini içermektedir. Fakat bu bile, gelişmekte olan ülkelere sömürgecilik ve eşitsiz anlaşmalar döneminden şimdiye kadarki en düşük tarife düzeyini getirmektedir ve daha önemlisi bu düzey 1970'li yıllardan önce bugünkü gelişmiş ülkelerin çoğunda görülmemiştir. ABD ve AB tarafından yapılan öneriler hakkında daha fazla bilgi için, bkz. H-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Cenevre) http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffsNew.pdf

sizlik sorununun vehametinden (her ne kadar henüz Brezilya düzeyinde değilse de, eğer tedbir alınmazsa – hikâyemde olduğu gibi – bir sonraki kuşakta o düzeye ulaşabilir) kuvvetle etkilenir. Meksika'daki içsavaşa gelince, bu bir fantezi gibi görünebilir; ancak, bugünkü Meksika'nın Chiapas eyaleti zaten 1994'den beri fiilen *Altkomutan* (Subcomandante) Marcos'un emrindeki silâhlı bir gerilla grubu olan Zapatistalar tarafından yönetilmektedir. Ülkenin büyük bir ekonomik kriz içine düşmesi halinde, özellikle de son yirmi yıldır izlenen neoliberal politikaların olumsuz etkilerinin yirmi yıl daha sürmesi hâlinde, silâhlı çatışmanın kızışması hiç de imkânsız değildir.

ABD patent senaryom elbette abartılıdır; fakat ABD'de ilâç patentlerinin ömürleri, verilerin korunması ve FDA (Food and Drugs Administration – *Gıda ve İlâç İdaresi*) onayı için gerekli süreler sayesinde fiilen (*de facto*) 28 yıla kadar uzayabilmektedir. ABD, kendisince imzalanan tüm serbest ticaret anlaşmalarında bu hükümlerin yer almasını sağlamıştır. Altıncı bölümde Miki Fare hikâyesinde anlattığım gibi, 1998 yılında, ABD telif hakları *geçmişe yürür* şekilde genişletilmiştir.

Okuyucu, Çin'in sermaye piyasasını yeterince gelişmeden serbestleştirebileceği düşüncesini özellikle inanılması güç bulabilir. Fakat, ekonominiz dünyanın en büyük ikincisi olduğunda, 'sorumlu' hareket etme baskılarına direnmek zorlaşır. Aynısı, 1985 Plaza Anlaşması neticesinde parasının değerini neredeyse bir gecede üç kez yükseltmek durumunda kalan Japonya'nın başına gelmiştir. Parasının değerinin yükselmesi Japonya'da yaşanan büyük varlık balonunun önemli bir nedeniydi. Bu balonun 1990'ların başında patlaması (ve sonrasındaki yönetim beceriksizlikleri) on yıl süren bir ekonomik durgunlukla sonuçlandı. Anlattığım hikâyede Çin Komünist Partisi'nin 100. kuruluş yıldönümünü kutlamak için OECD'ye katıldığını söylemem elbette bir şakaydı. Ancak, Kore örneğinin gösterdiği gibi, ülkeler çok başarılı olduklarında aşırı özgüvene kapılabilirler. Kore 1980'lerin sonuna kadar sermaye kontrollerini ustaca kullanarak büyük ekonomik fayda sağlamıştı. Fakat 1990'lı yılların ortalarında, dikkatle planlamadığı sermaye piyasasını sonuna kadar serbestleştirdi. Bu kısmen Amerikan baskısına dayansa da aynı zamanda, otuz

yıllık ekonomik 'mucize'den sonra, ülkenin kendine gereğinden fazla güvenir hâle gelmesinden kaynaklanıyordu. Kore 1996'da OECD'ye katılmaya karar verdi ve – aslında öyle olmadığı halde – zengin bir ülke gibi davranmaya başladı. O tarihte, *kişi başına* düşen geliri çoğu OECD üyesinin sadece üçte biri ve en zengin olanların dörtte biri (ya da Çin'in 2020'lerin ortalarında ulaşabileceği seviyenin azıcık üstü) kadardı. Bunun neticesi 1997 finansal krizi oldu. Öyleyse, benim hayali Çin hikâyem aslında 1980'lerde Japonya'da ve 1990'larda Kore'de gerçekten yaşanan olayların bir birleşimidir.

Brezilya'nın IAIA gibi bir şeyi imzalayacağını söylemek hakikâten akla yakın mıdır? Bugünün dünyasında kesinlikle hayır, ama ben İkinci Büyük Buhranın ortasındaki bir dünyadan ve bir çeyrek asır daha sürmüş neoliberalizmden harabolmuş bir ekonomiden söz ediyorum. Ayrıca, ideolojik inançları tarafından yönlendirilen siyasî liderlerin, şâyet doğru zamanda doğru yerdelerse, ülkelerinin tarihlerinin 'karakterine aykırı' şeyler yapabilecekleri ihtimali hafife alınmamalıdır. Örneğin, İngilizlerin ünlü tedricilik ve pragmatizm geleneğine rağmen Margaret Thatcher, radikal ve ideolojik hareket eden bir kişiydi. Thatcher hükümeti, İngiliz siyasetinin karakterini öngörülebilir gelecek için değiştirdi. Benzer şekilde, Brezilya, bağımsız fikirli ve pragmatik bir dış politika geçmişine sahip olabilir, ama bu durum, Alfredo Kim gibi birinin ülkeyi IAIA gibi bir örgüte dâhil etmesinin engellenmesini garanti etmez. Özellikle de Brezilya kendi serbest piyasa ideologlarının sıkıntısını çekmediği sürece.

Dolayısıyla, önerdiğim 'geleceğin alternatif tarihi' tümüyle bir fanteziden ibaret değildir. Gerçekle bağlantısı ilk bakışta sanılandan çok daha güçlüdür. Bu senaryoyu şekillendirirken kasıtlı olarak kötümser davranmışsam, bu sadece okuyucuya tehlikenin boyutunu hatırlatmak içindir. Bugünden 30 yıl sonra tümüyle yanıldığımın açığa çıkmasını samimiyetle diliyorum. Ancak, bugünün dünyasında Kötü Samiriyeliler tarafından propagandası yapılan neoliberal politikaların sürdürülmesi durumunda, anlattığım hikâyede 'belgelediğim' olaylar veya çok benzerleri gerçek olabilir.

Bu kitap boyunca, yoksul ülkelerin kalkınmalarına katkı sağlanması ve 'geleceğin tarihçesi'nde tanımladığım felâket senaryosunun bertaraf edilebilmesi bakımından hem ulusal hem de küresel düzeyde yapılması gereken politika değişikliklerine dair önerilerimi sıraladım. Bu sonuç bölümünde önerilerimi tekrarlamayacağım ya da özetlemeyeceğim; fakat, bunların altında yatan temel ilkeleri ele alacağım. Bu süreçte, yoksul ülkelerin ekonomik kalkınmasını teşvik etmek ve dünyayı daha iyi bir yer yapmak için, ulusal ekonomi politikalarının ve uluslararası ekonomik etkileşimlerin kurallarının nasıl değiştirilmesi gerektiğini gösterebilmeyi umut ediyorum.

Piyasaya kafa tutmak

Sürekli vurguladığım gibi, piyasalar statükoyu pekiştirmek yönünde güçlü bir eğilime sahiplerdir. Serbest piyasa, ülkeleri zaten iyi oldukları alanlarda kalmaya zorlarlar. Bunun anlamı – lafı dolandırmadan – yoksul ülkelerin hâlihazırda yürüttükleri düşük verimli işleri sürdürmek zorunda olduklarıdır. Oysa onları yoksullaştıran da zaten bu işleri yapıyor olmalarıdır. Şâyet yoksulluğu aşmak istiyorlarsa, piyasaya kafa tutmaya ve daha çok kazandıran daha zor işleri yapmaya mecburlardır. Bunun başka yolu yoktur.

'Piyasaya kafa tutulması' önerisi kulağa radikal gelebilir. Ne de olsa, pek çok ülke piyasaya karşı çıkmayı denedikleri için başarısız olmadılar mı? Ancak bu, işletme yöneticilerinin her zaman yaptığı bir şeydir. İşletme yöneticileri, elbette, eninde sonunda piyasa tarafından değerlendirilirler; fakat onlar – özellikle de başarılı olanları – piyasa güçlerini körü körüne kabul etmezler. İşletme yöneticilerinin şirketleri için uzun vâdeli planları vardır ve bu planlar bazen hatırı sayılır bir süre için piyasa eğilimlerine uyulmamasını gerektirir. Girmeyi karar verdikleri yeni sektörlerdeki firmalarının gelişimini teşvik edip, bunların zararlarını mevcut işlerdeki firmalarının kârları ile sübvanse ederler. Nokia yeni başladığı elektronik işini 17 yıl boyunca kereste, lastik çizme ve elektrik kablosu işlerinden kazandığı parayla sübvanse etmiştir.

Samsung, elektronik sektöründe yeni kurduğu firmalarını on yılı aşkın süreyle tekstil ve şeker üretiminden elde edilen parayla sübvanse etmiştir. Şâyet bu firmalar piyasa işaretlerini, gelişmekte olan ülkelerin kendilerine Kötü Samiriyeliler tarafından söylendiği şekilde izleselerdi, Nokia hâlâ ağaç deviriyor ve Samsung ithal kamıştan şeker üretiyor olurdu. Benzer şekilde, eğer yoksulluktan kurtulmak istiyorlarsa ülkeler piyasa kafa tutmalı ve zor ve daha gelişmiş sanayilere girmelidirler.

Sorun şu ki, düşük gelirli ülkelerin (ya da düşük gelirli firmaların veya bireylerin) daha az üretken faaliyetler yürütüyor olmalarının geçerli sebepleri vardır. Bunlar daha üretken olmak için gereken kapasiteye sahip değillerdir. Maputo'da bir arka bahçede bulunan motor tamir atölyesi, bir Beetle üretemez. Volkswagen kendisine gerekli tüm çizimleri ve talimat kılavuzlarını verse de üretemez. Çünkü Volkswagen'in sahip olduğu teknolojiden ve örgütsel kapasiteden yoksundur. Serbest piyasa iktisatçıları, işte bu sebeple, Mozambiklilerin gerçekçi olmaları gerektiğini ve (hidrojen yakıt hücreleri bir yana) araba gibi şeylerle avarelik etmelerinin doğru olmadığını ileri sürerler. Bütün bunların yerine sadece hâlihazırda (en azından 'karşılaştırmalı olarak') iyi yaptıkları işlere (kaju fıstığı yetiştirmek gibi) yoğunlaşmalılardır.

Becerileri değiştirmenin pek mümkün olmadığı kısa vâdede, serbest piyasanın önerisi doğrudur. Ama bu Mozambiklilerin bir gün Beetle gibi bir şey üretememeleri gerektiği anlamını taşımaz. Aslında, ilerlemek istiyorlarsa, yapmaları gereken tam da budur. Hem firma hem de ülke düzeyinde yeterli kararlılık ve doğru yatırımla gerekli becerileri kazanabilirler. Her şey bir yana, meşhur Koreli otomobil üreticisi Hyundai de işe 1940'lı yıllarda bir arka bahçe oto tamircisi olarak başlamıştır.

Beceri kazandırmak için yapılan yatırımların, kısa vâdede fedakârlık gerektirdiğini söylemeye gerek yoktur. Ancak bu, serbest ticaret iktisatçılarının söylediklerinin tersine, yatırım yapmamak için bir sebep değildir. Aslında, çoğu zaman bireylerin uzun vâdede kapasitelerini artırmak için kısa vâdeli fedakârlıklarda bulunduklarını görür ve onları yürekten destekleriz. Düşük vasıflı bir işçinin, düşük ücretli işini terkedip yeni beceriler elde etmek

için bir kursa katıldığını varsayalım. Birisi, o işçinin çok büyük bir hata yaptığını çünkü artık düşük ücretinden de olduğunu söylese, çoğumuz o kişiyi dar görüşlü olmakla eleştiririz; bir kişinin gelecekteki kazanma gücündeki artış, kısa vâdedeki fedakârlığını haklı kılar. Aynı şekilde ülkelerin de uzun vâdeli üretken kapasitelerini inşa etmek için kısa vâdeli fedakârlıklar yapmaları gerekir. Eğer gümrük tarife engelleri veya sübvansiyonlar, daha iyi makine alımları, işçilerin eğitim düzeyinin ve örgüt yapısının iyileştirilmesi suretiyle yerli firmaların yeni beceriler kazanmalarını ve uluslararası ölçekte rekabet edebilir hâle gelmelerini sağlıyorsa, ülkenin tüketim düzeyinde meydana gelen geçici azalma (yüksek kaliteli, ucuz fiyatlı yabancı malları almayı reddettikleri için) tamamen haklı görülebilir.

'Geleceği iyileştirmek için mevcuttan ödün vermek' basit, ama güçlü bir ilkedir; Amerikalılar 19. yüzyılda serbest ticareti bu nedenle reddetmişlerdir. Finlandiya yakın zamana kadar yabancı yatırımları bu nedenle istememiştir. 1960'ların sonlarında Dünya Bankası'nın itirazlarına rağmen, Kore hükümeti çelik fabrikalarını bu nedenle kurmuştur. İsviçre yabancıların patent haklarını ve Amerika yabancıların telif haklarını 19. yüzyılın sonlarına kadar bu nedenle korumamıştır. Tüm bunları özetlemek gerekirse, ben de altı yaşındaki oğlum Jin-Gyu'yu çalıştırıp hayatını kazanmasını sağlamak yerine aynı nedenle okula gönderdim.

Kapasite artırıcı yatırımların meyvelerini vermeye başlaması oldukça uzun bir süre alabilir. Ben, kendisine Fransız Devrimi'nin etkisi hakkındaki düşüncesi sorulduğunda, 'yorum yapmak için henüz çok erken' şeklindeki ünlü sözü söyleyen Çin'de Mao Zedung döneminin uzun süre başbakanlığını yapan Zhu Enlai kadar ileri gitmeyeceğim. Ama ben uzun derken, gerçekten uzun olanı kastediyorum. Nokia'nın elektronik biriminin kâra geçmesinin 17 yıl aldığını az evvel ifade etmiştim; fakat bu sadece başlangıçtır. Daha ötede bir örnek, uluslararası otomobil piyasasında rekabetçi hâle gelebilmek için 30 yıl boyunca koruma ve sübvansiyonlara dayanan Toyota örneğidir. Toyota'nın dünyanın en büyük üreticilerinden biri olması 60 yılı gerektirmiştir. İngiltere'nin Aşağı Ülkeler'deki yün üretiminin düzeyini yakalaması

için VII. Henry döneminden itibaren yaklaşık 100 yıl geçmiştir. ABD'nin ekonomisini, tarife koruması olmadan güvende hissedecek ölçüde geliştirmesi 130 yıl sürmüştür. Böyle uzun zaman dilimleri olmasaydı Japonya hâlâ ağırlıklı olarak ipek, İngiltere yün ve ABD pamuk ihraç ediyor olabilirdi.

Maalesef bunlar, Kötü Samiriyeliler tarafından önerilen neoliberal politikalarla uyumlu zaman dilimleri değillerdir. Serbest ticaret, yoksul ülkelerin çok daha gelişmiş yabancı üreticilerle derhal rekabet etmelerini istemektedir. Oysa bu, firmaların daha yeni beceriler kazanmaya fırsat bulamadan batmalarına sebep olur. Rekabet gücü daha üstün yabancı firmaların gelişmekte olan bir ülkeye girmesine izin veren bir liberal yabancı yatırım politikası, yerel firmaların (bunlar ister bağımsız ister yabancı şirketlerin iştiraki olsunlar) uzun dönemde becerilerinin gelişimini kısıtlar. Serbest sermaye piyasaları, konjonktürle aynı yöndeki sürü davranışıyla uzun vâdeli projeleri savunmasız bırakırlar. Yüksek faiz politikası uzun vâdeli yatırım yapmayı imkânsız kılarak, tâbiri câizse, 'geleceğin fiyatı'nı yükseltir. Yeni üretken kapasitelerin edinilmesini zorlaştıran neoliberalizmin ekonomik kalkınmayı zorlaştırması şaşırtıcı değildir.

Başka herhangi bir yatırım gibi, bu tür kapasite inşa eden yatırımın başarılı olacağı da elbette garanti edilemez. Bazı ülkeler (firmalar ya da kişiler gibi) başarılı olur, bazıları olamaz. Bazıları diğerlerinden daha başarılı olacaktır. Hatta en başarılı ülkeler bile bazı alanlarda çuvallayabilirler (fakat 'başarı'dan söz ederken zaten, ortalamanın üstüne çıkmaktan söz ediyoruz.) Ancak, üretken kapasitelerin geliştirilmesi yönünde yatırım yapılmaksızın, ekonomik kalkınmanın başarılması neredeyse imkânsızdır. Tarih (yakın ve uzak) bize, bu kitap boyunca gösterdiklerimin doğru olduğunu söylemektedir.

İmâlat neden önemlidir

Kapasite artırmanın önemli olduğunu kabul ettikten sonra, bir ülkenin bu amaçla tam olarak nereye yatırım yapması gerektiği sorulmalıdır. Benim cevabım sanayi, ya da tam olarak, imâlat sana-

yiidir.* Şâyet aynı soru kendilerine sorulmuş olsaydı, Robert Walpole'dan başlayarak bugüne kadar nesiller boyunca ekonomik kalkınmayı yönlendirenlerin verecekleri cevap da bu olurdu.

Bu elbette, doğal kaynaklara dayanarak zenginleşmenin imkânsız olduğunu söylemek değildir: 20. yüzyıl başlarında Arjantin, Atlantik ötesine buğday ve sığır eti ihracı sayesinde zengin bir ülkeydi (bir zamanlar dünyanın en zengin beşinci ülkesiydi). Günümüzde bir dizi ülke, sadece petrol kaynakları sebebiyle zengindir. Ancak, yüksek hayat standartlarını, sadece doğal kaynaklara dayandırabilmek için devasa stoklara sahip olmak gerekir. Bu bakımdan pek az ülke gerçekten şanslıdır. Kaldı ki, doğal kaynaklar tükenebilir. Maden yatakları sınırlı kaynaklardır. Prensip itibarıyla sınırsız sayılan, yenilenebilir kaynakların (örneğin, balıklar, ormanlar vb.) aşırı istismarı, bunların da tükenmesine sebep olabilir. Daha da kötüsü, teknolojik olarak daha ilerideki ülkelerin sentetik alternatifler geliştirmesi karşısında doğal kaynaklara dayalı zenginlik hızla eriyebilir. Örneğin, 19. yüzyılın ortalarında Guatemala'nın zenginliğinin kaynağı olan *cochinilla* (koşineal) böceğinden çıkarılan hayli pahalı kızıl boya, Avrupalıların yapay boyayı icâdıyla neredeyse anında yok olmuştu.

Tarih tekrar tekrar, zengin ülkeleri yoksul olanlardan ayıran en önemli tek şeyin daha yüksek imâlat kapasiteleri olduğunu göstermiştir. İmâlat sanayiinde üretkenlik genellikle daha fazladır ve daha da önemlisi, hizmetler ve tarım sektörlerine kıyasla (her zaman olmasa da) daha hızlı artma eğilimindedir. İkinci bölümde belirttiğim gibi, İngiliz Parlamentosu'nda Kral George I'in 'hiçbir şey mamûl malların ihracı ve yabancı hammadde ithalatı kadar halkın refahına katkıda bulunamaz' sözünü söylemesini isteyen Walpole bunu yaklaşık 300 yıl önce biliyordu. Dünyada kendi dönemindeki en ünlü iktisatçı Adam Smith'e meydan okuyup, ABD'nin 'bebek endüstrileri' teşvik etmesi gerektiğini savunan Alexander Hamilton da bunu biliyordu. Birçok gelişmekte olan ülke 20. yüzyılın ortalarında ithal ikâmeci 'sanayileşme' yolunu tam da bu nedenle izlemişlerdir. Yoksul ülkelerin,

---

* Bazı tanımlarda sanayi madencilik veya elektrik ve gaz üretim ile dağıtımı faaliyetleri de sanayi kavramında içerilir.

Kötü Samiriyeliler'in tavsiyelerinin tersine, *kasıtlı olarak* imâlat sanayiilerini teşvik etmeleri gerekir.

Artık endüstri-sonrası çağda yaşıyor oluşumuz sebebiyle hizmetler sektörüne yoğunlaşılması gerektiğini söyleyip bu görüşe karşı çıkanlar elbette vardır. Bazıları, gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme aşamasını atlayabileceğini, hattâ bu aşamayı atlayıp doğrudan hizmet ekonomisine geçmeleri gerektiğini dahi öne sürerler. Özellikle Hindistan'da, dış kaynak kullanımı yoluyla hizmet ihracatı konusunda ülkenin son dönemdeki başarısından cesaret alan pek çok kişi bu fikri hayli benimsemiş görünüyorlar.

Hâlihazırdaki üretkenliği ve ilâve üretkenlik artış potansiyeli yüksek olan hizmet sektörleri kesinlikle mevcuttur. Bankacılık ve diğer finansal hizmetler, yönetim danışmanlığı, teknik danışmanlık ve bilgi işlem hizmetleri bu anlamda ilk akla gelenlerdir. Ancak diğer pek çok hizmet alanı için bu geçerli değildir. (Bir kuaför, bir hemşire ya da bir çağrı merkezi çalışanı, *sundukları hizmetlerin kalitesini sulandırmadan*, daha ne kadar 'etkin' olabilir?) Kaldı ki, yüksek üretkenliğe sahip hizmet alanlarının en önemli talep kaynakları imâlat firmalarıdır. Yani, güçlü bir imâlat sektörü olmadan, yüksek üretkenlikte hizmetlerin geliştirilmesi mümkün değildir. Hiçbir ülkenin tek başına hizmet sektörüne dayanarak zenginleşmiş olmamasının sebebi de budur.

Bunu söylediğimde bazılarınız şunu sorabilir: Peki bankacılık ve turizm gibi hizmet endüstrileri sayesinde zengin olabilen İsviçre gibi bir ülkenin durumu nasıl açıklanabilir? Efsanevi Amerikalı aktör-yönetmen Orson Welles'in *Üçüncü Adam* [The Third Man] adlı filmde dâhice özetlediği gibi, İsviçre hakkında hayli küçümseyici ama popüler bir izlenime sahip olmak çoğuna câzip gelebilir: 'Borgia ailesinin yönetimindeki İtalya'da otuz yıl boyunca savaş, terör, cinayet ve katliam vardı, ama onlar Michelangelo, Leonardo da Vinci ve Rönesansı ürettiler. Oysa kardeş sevgisine sahip olan İsviçre'de beş yüz yıl boyunca demokrasi ve barış hüküm sürdü. Fakat ne ürettiler? Guguklu saat'.[2] Bununla birlikte İsviçre ekonomisi hakkındaki bu görüş tümüyle yanlıştır.

---

[2] Bu sözleri söyleyen, kendisini filmin kötü kahramanı Harry Lime olarak

İsviçre, saf turistlerin satın aldıkları inek çanları ve guguklu saatler gibi ucuz hediyelik eşyalar ve gizli banka hesaplarına yatırılmış kara paralarla yaşayan bir ülke *değildir*. Aslında, kelimenin tam anlamıyla, dünyanın en sanayileşmiş ülkesidir. İsviçre 2002 itibarıyla dünyanın *kişi başına* en yüksek sınaî üretime sahiptir, ki bu düzey ikinci sıradaki Japonya'dan % 24 daha fazladır. Ayrıca bu düzey ABD'nin 2,2 katı, bugün 'dünyanın fabrikası' olan Çin'in 34 katı ve Hindistan'nın 156 katıdır.[3] Benzer şekilde, genellikle bir finans merkezi ve ticaret limanı olarak bilinen Singapur gerçekte, yüksek ölçüde sanayileşmiş bir ülkedir. Öyle ki Singapur'un kişi başına düşen sınaî üretimi, 'sanayi devi' Kore'den % 35 ve ABD'den % 8 daha fazladır.[4]

Serbest ticaret yanlısı iktisatçıların tavsiyelerine (tarıma odaklanmak) veya endüstri-sonrası ekonomi peygamberlerinin çağrılarına (hizmetlerin geliştirilmesi) rağmen, imâlat – tek yol olmasa da – refaha giden en önemli yoldur. Bu hususu kanıtlamanın sağlam teorik gerekçeleri ve bolca tarihi örneği mevcuttur. İmâlata dayanan başarının sadece İsviçre ve Singapur gibi muhteşem çağdaş örneklerine bakmamalı ve yanlışlıkla bunların aksini kanıtladığı yanılgısına düşmemeliyiz. İsviçreliler ve Singapurlular, başarılarının asıl sırrının diğer kişilerce öğrenilmesini istemedikleri için bize oyun oynuyor olabilirler!

Bunu evde denemeyin

Buraya kadar, gelişmekte olan ülkelerin piyasaya kafa tutması gerektiğini ve uzun vâdede üretkenliği arttıracak ekonomik faali-

---

kaleme alan Welles'tir. *The Third Man* filminin senaryosu ünlü İngiliz romancı Graham Greene tarafından yazılmıştır. Green senaryoyu daha sonra bu satırların yer almadığı bir romana çevirmiştir.

[3] 2002 yılında imâlat sanayiinde üretilen *kişi başına* katma değer, 1995 yılındaki dolar kuru üzerinden, İsviçre'de 12.191 dolar, Japonya'da 9.851 dolar, ABD'de 5.567 dolar, Çin'de 359 dolar ve Hindistan'da 78 dolardır. Bkz. UNIDO (2005), *Industrial Development Report 2005* (United Nations Industrial Developmer t Organisation, Vienna), Tablo A2.1.

[4] Kore için bu istatistik 2002 yılında 4.589 dolar ve Singapur için 6.583 dolardı. UNIDO (2005), Tablo A2.1. Dolayısıyla Singapur'un ilgili değeri Çin'in 18 katı, Hindistan'ın 84 katıdır.

yetleri (tek başına olmasa da imâlat sanayiini) kasıtlı olarak teşvik etmesi gerektiğini gösterdim. Bu yaklaşımın kapasite artırmayı gerektirdiğini; bununsa uzun dönemli üretkenliğin (ve dolayısıyla hayat standartlarının) artırılması uğruna, kısa vâdeli kazançlardan fedakârlık edilmesini gerektirdiğini (muhtemelen on yıllar boyunca) savundum. Ancak neoliberal iktisatçılar söylediklerime şu soruyla karşılık verebilirler: Ya tüm bunları yönetmesi gereken gelişmekte olan ülke hükümetlerinin düşük kapasiteleri hakkında ne diyeceksiniz? Şâyet bu ülkeler piyasa mantığına kafa tutmaya kalkışacaklarsa, birileri hangi sanayilerin teşvik edileceğine ve hangi becerilere yatırım yapılacağına karar vermelidir. Fakat, gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu son şey kapasitesi yüksek hükümet yetkilileridir. Önemli kararları alanların kendileri ehil olmayan kişilerse, onların müdahalesi sadece durumu daha da kötüye götürebilir.

Bu, Dünya Bankası'nın 1993 yılında yayınlanan meşhur *Doğu Asya Mucizesi* raporunda kullanılan argümandı. Diğer gelişmekte olan ülkelere, Japonya ve Kore'deki türden müdahaleci ticaret ve sanayi politikalarını taklit etmemelerini tavsiye ederken; bu tür politikaların 'Japon ve Kore kamu idarelerindeki yetkinliğin, ayrıksılığın ve yolsuzluklardan nispeten uzak oluşun' mevcut olmadığı ülkelerde (yani neredeyse tüm gelişmekte olan ülkelerde) işe yaramayacağını savunuyordu.[5] Sussex Üniversitesi'nde iktisat profesörü ve Dünya Bankası Kalkınma Araştırmaları Grubu'nun direktörü olan Alan Winters daha da açık sözlüydü. Ona göre, 'en-iyi-ikinci iktisadının uygulanması [benim notum: kusurlu piyasalara ve dolayısıyla olası yararlı hükümet müdahalesine yer veren iktisat] en-iyi-birinci iktisatçıları gerektirir; her zamanki üçüncü ve dördüncü-sınıf olanları değil.'[6] Mesaj açıktır; te-

[5] World Bank (1993), The East Asian Miracle – Economic Growth and Public Policy (Oxford University Press, Oxford), s. 102.

[6] A. Winters (2003), 'Trade Policy as Development Policy' içinde J. Toye (ed.), Trade and Development – Directions for the Twenty-first Century, (Edward Elgar, Cheltenham). İzleyen kaynakta atıf yapıldığı şekliyle: J. Stiglitz and A. Charlton (2005), Fair Tradefor All – How Trade Can Promote Development (Oxford, Oxford University Press), s. 37.

levizyonda tehlikeli gösteriler yapanların gösterildiği sırada ekranın altında yazıldığı gibi, 'Bunu evde denemeyin'.

Pek çok gelişmekte olan ülkede kamu görevlilerinin çok iyi eğitim almadıklarına şüphe yoktur. Fakat Japonya, Kore ve Tayvan gibi ülkelerin, bürokrasilerinde son derece iyi eğitilmiş kamu görevlileri olduğu için müdahaleci politikalarında başarılı olduklarını söylemek de doğru değildir. Anılan ülkelerde de kamu görevlileri – en azından başlangıçta – çok nitelikli değillerdi.

Kore 1960'ların sonlarına kadar bürokratlarını eğitim için – onca yer arasında – Pakistan ve Filipinler'e göndermekteydi. Pakistan o zamanlar Dünya Bankası'nın bir 'yıldız öğrenci'siydi; Filipinler ise Japonya'dan sonra Asya'nın en zengin ikinci ülkesiydi. Yıllar önce, bir lisansüstü öğrencisi olarak, Kore ve Hindistan'ın ilk ekonomik planlama belgelerini karşılaştırma şansım olmuştu. Başlangıçdaki Hint planları zamanının en ileri olanlarıydı. Dünyaca ünlü istatistikçi Prasanta Chandra Mahalanobis tarafından geliştirilmiş karmaşık bir ekonomik model esas alınarak hazırlanmışlardı. Kore'ninkiler, söylemeye utanıyorum, kesinlikle Profesör Winters'ın 'her zamanki üçüncü ve dördüncü sınıf'ındakilerce yazılmıştı. Ama Kore ekonomisi Hindistan'ınkinden çok daha başarılı oldu. Belki de iyi bir ekonomik politikayı sürdürmek için 'birinci-en-iyi iktisatçılara' ihtiyacımız yoktur.

Gerçekten de, Profesör Winters'ın en iyi birinci *iktisatçıları* Doğu Asya ekonomilerinin *sahip olmadığı* bir şeydi. Japon ekonomik yetkilileri 'en-iyi-birinci' olabilirlerdi ama kesinlikle *iktisatçı* değillerdi; aldıkları eğitim anlamında çoğunlukla hukukçuydular. 1980'li yıllara kadar, sahip oldukları az miktardaki iktisat bilgisi çoğunlukla 'yanlış' türdendi; bu, Adam Smith ve Milton Friedman'dan ziyade Karl Marx ve Friedrich List'in iktisadıydı. Bugünün Çin örneğinde olduğu gibi, Tayvan'da en önemli ekonomi görevlerindeki bürokratlar iktisatçılardan daha ziyade mühendisler ve bilim adamlarıydı.[7] 1970'li yıllara kadar Kore'de de,

[7] Tayvan hakkında daha fazla bilgi için, bkz. R. Wade (1990), *Governing the Market – Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation* (Princeton University Press, Princeton), s. 219–220. Ayrıca, Tayvan'ı 'mucize' yıllar boyunca yöneten Milliyetçi Parti, 1920'lerdeki Ko-

ekonomi bürokrasisinde görev yapan hukukçuların oranı çok yüksekti.[8] Devlet Başkanı Park'ın 1970'lerdeki Ağır ve Kimyasal Sanayileşme (HCI) programının ardındaki beyin olan Oh Won-Chul, aldığı eğitim bakımından bir mühendisdi.

İyi bir ekonomik politikanın yürütülebilmesi için akıllı insanlara ihtiyacımız olduğunu söylemek tamamen makuldur. Fakat bu 'akıllı insanlar'ın Profesör Winters'ın 'birinci-en-iyi iktisatçıları' olması şart değildir. Aslında, bu 'birinci-en-iyi iktisatçılar', eğer neoliberal iktisat eğitimi almışlarsa, ekonomik kalkınma için çok da uygun olmayabilirler. Ayrıca, bürokrasinin kalitesi süreç içinde iyileştirilebilir. Böyle bir gelişme, tabii ki, bürokratik kapasiteye yatırım yapılmasını; ama aynı zamanda 'zor' politikalarla bazı denemeler yapılmasını da gerektirir. Şâyet bürokratlar serbest ticaret gibi (sözde) 'kolay' politikalara bağlı kalırlarsa, hiçbir zaman 'zor' politikaları yürütecek becerileri kazanamazlar. TV'de kendi tehlikeli gösterinizi yapacak kadar iyi olmayı arzuluyorsanız, 'evde biraz denemeye' ihtiyaç duyarsınız.

Oyun alanına meyil vermek

Size özgü durumlar için hangi politikaların uygun olduğunu bilmek yeterli değildir. Bir ülke bunları uygulama becerisine sahip olmalıdır. Geçtiğimiz çeyrek yüzyıl boyunca, Kötü Samiriyeliler,

---

mintern üyeliği esnasında Sovyet Komünist Partisi'nden yoğun biçimde etkilenmiştir. Bu partinin anayasası aşikâr biçimde diğerinin kopyasıdır. Dünyanın geri kalanını 1980'lerde güldüren Milliyetçi Parti Politbürosu'nun yaşlı üyeleri için profesyonel el-kaldırıcıların görüş alanına dair açıklama burada yatar. Parti lideri ve devlet başlanı olarak babası Chiang Kai-Shek'in yerine geçen, Tayvan'ın ikinci başkanı Chiang Ching-Kuo, Moskova'da Deng Xiao-ping dâhil Çin'in gelecekteki liderleriyle birlikte okumuş olan genç bir komünistti. Rus karısıyla da Moskova'da okurken karşılaştı.

[8] Kore de Marksist etkiden payını almıştır. Kore'nin ekonomik mucizesini dâhice yöneten General Park Chung-Hee gençliğinde bir komünistti. Bunun sebeplerinden biri kendi bölgesinde nüfuzlu yerel bir komünist lider olan ağabeyiydi. 1949 yılında Kore ordusundaki komünist isyana katıldığı için ölüme mahkûm edildi; ancak, toplum önünde komünizmin kötülüğünü ilân ettiği için affedildi. Subaylarının çoğu da gençlik yıllarında komünisttiler.

gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları için 'doğru' politikaları izleyebilmelerini giderek zorlaştırdılar. İMF, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü'nden oluşan Kutsal Olmayan Üçlü'yü, bölgesel çok taraflı finansal kurumları, yardım bütçelerini ve ikili veya bölgesel serbest ticaret ya da yatırım anlaşmalarını gelişmekte olan ülkelerin doğru politikaları izlemelerini engellemek için kullandılar. Ulusalcı politikaların (dış ticarette korumacılık ve yabancı yatırımcılara karşı ayrımcılık gibi), sadece bunları uygulayan ülkeler için kötü olduklarından değil, ayrıca 'haksız rekabete' yol açtıkları için yasaklanmaları ya da ciddî şekilde kısıtlanmaları gerektiğini ileri sürdüler. Kötü Samiriyeliler 'oyun alanının düzleştirilmesi' kavramını sürekli gündemde tuttular.

Kötü Samiriyeliler, gelişmekte olan ülkelerin haksız rekabet yaratmaları sebebiyle korunmacılık, sübvansiyonlar ve düzenlemeler için ilâve politika araçları kullanmalarına izin verilmemesini talep ediyorlar. Şâyet izin verilirse, meyilli bir oyun sahasındaki bir futbol maçı gibi, diğer takım (zengin ülkeler) yokuş yukarı tırmanmaya çalışırken, gelişmekte olan ülkelerin bayır aşağı hücum edeceklerini ileri sürüyorlar. Onlara göre tüm korumacı engellerden kurtulunmalı ve herkesin düz bir zeminde rekabet etmesi sağlanmalıdır; ne de olsa, piyasanın faydaları sadece temeldeki rekabet âdil olduğunda hasat edilebilir.[9] 'Oyun alanının düzleştirilmesi' gibi kulağa makûl gelen bir kavrama kim karşı çıkabilir?

Ben, *eşit olmayan* oyuncular arasında rekabet söz konusu olduğunda karşı çıkıyorum. Şâyet ekonomik kalkınmayı teşvik eden bir uluslararası sistem kurmak istiyorsak, hepimiz karşı çıkmalıyız. *Oyuncular eşit olmadıklarında* düz bir oyun alanı *haksız rekabete* yol açar. Bir futbol oyununda takımlardan biri sözgeli-

[9] Bazı sol-kanat kalkınma yanlıları, tartışmayı gelişmiş ülkeler tarafına genişleterek, farkına varmadan 'oyun sahasının düzleştirilmesi' kavramının meşrulaştırılmasına katkı sağlarlar. Gelişmekte olan ülkelerin genellikle (her zaman olmasa da) daha güçlü oldukları sektörler (örneğin, tarım, tekstil vb.) söz konusu olduğunda, oyun sahasının diğer tarafa doğru meyilli hâle geldiğine işaret ederler. Onlara göre, şâyet serbest rekabet geçerli olacaksa, heryerde olmalıdır; sadece zengin ülkelerin kendileri için daha uygun olduğunu düşündükleri alanlarda değil.

mi Brezilya milli takımıyken, diğer takım 11 yaşındaki kızım Yuna'nın arkadaşlarından oluşuyorsa, sadece kızların yokuş aşağı hücumuna izin verildiği sürece âdil olunur. Bu durumda, âdil rekabeti güvenceye almanın yolu, düz değil meyilli bir sahada oynamaktır.

Böyle meyilli bir oyun alanı görmeyişimizin nedeni sadece Brezilya milli takımının 11 yaşındaki kızlardan oluşan bir ekiple yarışmasına *asla* izin verilmeyeceğinden ya da meyilli oyun alanı fikrinin kendi içinde yanlış olmasından değildir. Aslında, çoğu spor dalında – saha meyilli olsun ya da olmasın – çok açık bir nedenle, bunun âdil olmayışı sebebiyle, eşit olmayan oyuncuların birbirlerine karşı rekabetine izin verilmez.

Boks, güreş, halter ve diğer pek çok spor dalında ağırlık sınıfları varken; futbol ve diğer çoğu spor dalında yaş grupları ve cinsiyet ayrımı vardır. Ağır sıklet Muhammed Ali'nin, daha hafif sıkletlerde dört kez unvan sahibi olmuş efsanevi Panamalı Roberto Duran ile boks yapmasına izin verilmemiştir. Bu sınıflar gerçekten iyi ayrılmıştır. Örneğin boksda, hafif sıklet sınıfları kelimenin tam anlamıyla iki veya üç poundluk (1-1,5 kg) gruplar şeklindedir. Ağırlıkları arasındaki birkaç kilo fark olan kişiler arasında bir boks maçının bile âdil olmadığını düşünülürken, ABD ile Honduras'ın eşit şartlarda rekabet etmesi gerektiğini nasıl kabul edebiliriz? Başka bir örnek olması bakımından, golfde, oyunculara kendi oyun becerileriyle ters orantılı olarak avantaj sağlayan belirgin bir 'engelli' sistemi bulunmaktadır.

Küresel ekonomik rekabet, eşit olmayan oyuncuların oyunudur. Bu oyun, İsviçre'den Svaziland'a kadar bir dizi ülkeyi karşı karşıya getirir. Sonuç olarak, oyun alanını sadece zayıf ülkelerin lehine meyilli hâle getirirsek âdil olur. Uygulamada bu, görece zayıf ülkelerin üreticilerini korumalarına, daha güçlü sübvanse etmelerine ve yabancı yatırımları daha sıkı denetlemelerine izin vermek demektir.* Bu ülkelerin ayrıca fikri mülkiyet haklarını

---

* Epeyce gelişmekte olan ülke bu araçları kullanmamayı tercih etmiştir. Bazı neoliberal iktisatçılar, DTÖ kurallarının gelişmekte olan ülkelerin seçeneklerini gerçekte sınırlamadığı anlamına gelen bu sonucu, anılan ülkelerin politika bağımsızlığı istemediklerinin 'kanıtı' olarak kullanırlar. Bununla bir-

nispeten gevşek şekilde korumalarına izin verilmelidir ki gelişmiş ülkelerden fikirleri daha aktif 'ödünç' alabilsinler. Zengin ülkeler gelişmekte olan ülkelere teknolojilerini daha cazip şartlarla aktararak da katkı sağlayabilirler. Zengin ülkelerdeki teknolojilerin enerji verimliliğinin yüksek olması nedeniyle bunun ek bir yararı da, yoksul ülkelerdeki ekonomik büyümenin küresel ısınmayla mücadeleyle daha uyumlu yürümesinin teminidir.[10]

Kötü Samiryeli zengin ülkeler, tüm bunların gelişmekte olan ülkelere 'özel muamele' olduğu itirazında bulunabilirler. Ancak, bir şeyi özel muamele olarak nitelendirmek, ondan yararlananın haksız bir avantaj da elde ettiğini söylemektir. Oysa körler için Braille metinlerini veya tekerlekli sandalye kullanıcıları için mer-

---

likte, ilkin gönüllü bir seçimmiş gibi görünen bir politika tercihi gerçekte, hem geçmiş dönemde dış yardımla ilişkilendirilmiş ve İMF-Dünya Bankası programlarına dayanan bir şartın mevcudiyeti sebebiyle, hem de zengin ülkelerce gelecekte cezalandırılma korkusu tarafından şekillendirilmiş olabilir. Ancak bu sorun göz ardı edilse de, zengin ülkelerin gelişmekte olan ülkeler yerine tercihte bulunması doğru değildir. Tercih ve özerklik lehinde çok ateşli görünen serbest piyasa yanlısı iktisatçıların, konu gelişmekte olan ülkelerin tercihlerine ve özerkliklerine gelince bunlara karşı çıkmakta tereddüt etmediklerini görmek hakikâten merak uyandırıcıdır.

[10] Yoksul ülkelerin enerji verimliliklerinin düşük oluşu sebebiyle, zengin ülkelere kıyasla birim üretim başına çok daha fazla karbondioksit (CO_2) saldıkları yalın bir gerçektir. Örneğin, 2003 yılında Çin, 1.471 milyar dolarlık üretim karşılığında atmosfere 1.131 milyon ton karbondioksit salmıştır. Bunun anlamı herbir ton karbondioksit için Çin'in 1.253 dolar ürettiğidir. Japonya 336 milyon ton karbondioksit salarak 4.390 dolarlık üretim yapmış; dolayısıyla bir ton karbondioksit başına 13.065 dolar üretmiştir. Öyleyse herbir ton karbondioksit karşılığında Japonya, Çin'in ürettiğinin 10 katını üretmiştir. Kabul edilmesi gerekir ki Japonya enerji verimliliği en yüksek ülkelerden biridir. Fakat zengin ülkeler arasında enerji verimsizliği bakımından adı çıkan ABD bile bir ton karbondioksit başına Çin'de yapılan üretimin beş katını üretmiştir (ABD herbir ton karbondioksit için 6.928 dolarlık çıktıya sahiptir. Atmosfere toplam 1.580 ton karbondioksit salarak 10.946 milyar dolarlık üretim gerçekleştirmiştir.). Karbon salınımı verilerinin kaynağı ABD hükümetidir. G. Marland, T. Boden, and R. Andres (2006) *Global, Regional, and National CO_2 Emissions. In Trends: A Compendium of Data on Global Change*, Carbon Dioxide Information Analysis Center, Oak Ridge National Laboratory, U.S. Department of Energy (http://cdiac.esd.ornl.gov/trends/emis/tre_tp20.htm). Üretim istatistikleri için kaynak: World Bank (2005), *World Development Report 2005* (World Bank, Washington, DC).

diven asansörlerini 'özel muamele' olarak adlandırmayız. Aynı şekilde, gelişmekte olan ülkelerin kullanımına sunulan yüksek tarifeler ve diğer koruma araçları 'özel muamele' sayılmamalıdırlar. Bunlar sadece kapasiteleri ve ihtiyaçları farklı olan ülkeler için farklı – ve âdil – uygulamalardır.

Son fakat aynı derecede önemli bir diğer husus da, oyun alanının gelişmekte olan ülkelerin lehine meyilli hâle getirilmesi, sadece bugün için âdil muamele yapılması meselesi değildir. Bu aynı zamanda iktisaden daha az gelişmiş ülkelere kısa vâdeli kazanımlarını feda ederek yeni beceriler elde etme araçlarını sunmakla ilgilidir. Yoksul ülkelerin yeteneklerini geliştirmelerine imkân vermek, gerçekten de oyuncular arasındaki farkın azaldığı günün daha çabuk gelmesini sağlar ve böylece oyun alanına meyil vermek artık bir ihtiyaç olmaktan çıkar.

Doğru olan nedir, kolay olan nedir

Farzedelim ki oyun alanına gelişmekte olan ülkelerin lehine meyil vermek konusunda ben haklıyım. Okuyucu hâlâ şu soruyu sorabilir: Kötü Samiriyeliler'in bu öneriyi kabul etmeleri ve izleyegeldikleri yolu değiştirmeleri ihtimali nedir?

Kendi çıkarları için hareket eden Kötü Samiriyeliler'i dönüştürmeye çalışmak anlamsız görünebilir. Fakat yine de onların aydınlanmış bencilliklerine hitap edebilirsiniz. Neoliberal politikalar, gelişmekte olan ülkelerin, bu politikalar gündeme gelmese başarabileceklerinden daha yavaş büyümelerine neden olduğuna göre; bu ülkelerin daha hızlı büyümesini sağlayacak alternatif politikalara izin verilmesi Kötü Samiriyeliler'in kendileri için uzun vâdede daha iyi olabilir. Örneğin, Latin Amerika'da neoliberalizmin son yirmi yılında olduğu gibi, *kişi başına düşen* gelir yılda sadece % 1 büyürse, gelirin iki katına çıkması yetmiş yıl alacaktır. Oysa, Latin Amerika'da ithal ikameci sanayileşme dönemindeki gibi yılda % 3 büyürse, gelir aynı zaman diliminde sekiz kat artarak Kötü Samiryeli zengin ülkelere yararlanabilecekleri çok daha büyük bir pazar sunacaktır. Yani aslında, gelişmekte olan ülkelerde daha hızlı büyümeyi sağlayacak 'sapkın' politikaları ka-

bul etmek, en bencil Kötü Samiriyeli ülkelerin bile uzun vâdeli çıkarlarına hizmet etmektedir.

İkna edilmesi en zor olan kişiler, Kötü Samiriyeli politikaları kendileri bunlardan istifade ettikleri için değil, fakat 'doğru' olduklarına inandıkları için savunan ideologlardır. Daha önce de söylediğim gibi, kendisinin haklı olduğunu düşünmek, kendi çıkarını düşünmekten çoğu kez daha bağnazcadır. Ama burada bile umut bulunur. Bir kez tutarsızlıkla suçlandığında John Maynard Keynes şu meşhur cevabı vermişti: 'Olgular değişince, fikrimi değiştiririm. Peki ya siz beyefendi?' Maalesef hepsi olmasa da, bu ideologların çoğu Keynes gibidir. Onlar, önceki kanaatlerinin üstesinden gelmeye yetecek derecede zorlayıcı, dünyanın gerçek olgularındaki dönüşümlerle ve yeni argümanlarla yüzleştiklerinde, fikirlerini değiştirebilirler ve değiştirmişlerdir de. Harvard'lı ekonomist Martin Feldstein bunun iyi bir örneğidir. O bir zamanlar Reagan'ın neoliberal politikalarının arkasındaki beyindi; ancak (birinci bölümde değinilen) Asya krizi yaşandığında, Feldstein'ın İMF'e yönelttiği eleştiriler bazı 'solcu' yorumcularınkinden çok daha keskin ve etkiliydi.

Bize gerçekten umut vermesi gereken husus Kötü Samiriyeliler'in çoğunun ne açgözlü ne de bağnaz oluşlarıdır. Ben dâhil çoğumuz, büyük bir maddî menfaat elde ettiğimiz veya inandığımız için değil; sadece kolay olduğu için *kötü* şeyler yaparız. Birçok Kötü Samiriyeli yanlış politikaları çok basit bir nedenle, konformist oldukları için izlerler. Çoğu siyasetçinin ve gazetenin söylediklerini kabul etmek dururken 'sakıncalı gerçekleri' neden arayasınız? Yoksul ülkelerin halkların yolsuzluğunu, tembelliğini ya da savurganlığını suçlamak varken, o ülkelerde gerçekten ne olup bittiğini öğrenmek için rahatınızı neden bozasınız? 'Resmî versiyonu' her zaman tüm erdemlerin (serbest ticaret, yaratıcılık, demokrasi, basiret veya aklınıza ne gelirse) mevcudiyetini gösterirken kendi ülkenizin tarihini neden araştırasınız?

Kötü Samiriyeliler'in çoğunun gerçekten böyle olduklarını umut ediyorum. Onlar, ümit ediyorum bu kitabın yaptığı gibi, önlerine dengeli bir resim konduğunda kendi hayat tarzlarını değiş-

tirmeye istekli insanlardır. Bu sadece bir hüsnükuruntu değildir. İkinci bölümde tartıştığım gibi (bundan altmış yıl önce, Haziran 1947'de ilân edilen) Marshall Planı ile 1970'lerde neoliberalizmin yükselişi arasında, ABD'nin başını çektiği zengin ülkelerin Kötü Samiriyeliler gibi *davranmadıkları* bir dönem *mevcuttu*.[11]

Zengin ülkelerin en az bir kere de olsa geçmişte Kötü Samiriyeliler gibi davranmamış olması bize umut veriyor. Anılan tarihsel dönemin iktisaden mükemmel bir sonuç vermesi (gelişmekte olan dünya o zamandan daha önce veya bu yana aynısını ya da daha iyisini bir kez daha başaramadı) bize bu tecrübeden ders almayı ahlakî bir görev olarak yüklüyor.

---

[11] Bazıları İyi Samiriyelilik'in kısmen, zengin ülkeleri 'diğer tarafa geçecekleri' korkusuyla yoksullara iyi davranmaya zorlayan Soğuk Savaş'tan kaynaklandığını ileri sürerler. Fakat uluslararası rekabet her zaman geçerli olmuştur. Şâyet nüfuz için uluslararası rekabet, zengin ülkelerin 20. yüzyılın üçüncü çeyreğinde 'doğru şeyi yapmalarını' sağladıysa; 19. yüzyıldaki Avrupalı imparatorluklar birbirleriyle daha da büyük bir rekabet içindelerken neden aynısını yapmadılar?

ÇÖP EKONOMİSİ
ya da "atık" dedikleri
İsmail KILINÇ

Çöp, bugünkü dünyamızda yeni ve dev bir ekonomik sektör oluşturmuştur. İçerdiği ekonomik değer nedeniyle büyük kârlılıklar yaratan *çöp*, artık *atık* olarak adlandırılmaktadır.
Atık ve *geri dönüşüm* kavramları günlük hayatımızın vazgeçilmez kavramları arasına dâhil olmuştur.
Attığımız her adımda bir "*geri kazanım*" ve "*geri dönüşüm*" reklâmına/afişine rastlamak mümkündür. Bu afişler bizi, yani sıradan çöp üreticilerini geri dönüşüme katkı yaparak "sulak alanları, ormanları ve hattâ bir ağacı kurtarmaya" çağırmaktadır. Oysa, sanayi çöpleriyle kıyaslandığında, evsel çöplerin –*sıradan çöp üreticilerinin*– dünyayı kirletme oranı milyarda bir bile değildir.
Sıradan insanlara çağrı yapanlar ise kâr ve rekabetle beslenen büyük sanayi kuruluşlarının kurduğu ya da desteklediği vakıflar/kuruluşlardır. Yani aslında, hem evlerindeki tüketim çılgınlığı hem de işletmelerinin faaliyetleri nedeniyle dünyayı en çok kirletenlerdir.
Geri dönüşüm/kazanım adına konuşanlar ve kampanyalar düzenleyenler aslında ucuz hammadde, dolayısıyla yüksek kâr peşindedirler.
Çünkü, "kârlı *geri dönüşüm sektörü*"ndeki en makbul maddeler kâğıt, cam, plastik, metaller vb. gibi zahmetsizce yeniden satılabilecek olan ürüne dönüştürülebilen maddelerdir.
Geri dönüşümden *en çok bahsedenler*, bugün dev ve kârlı bir sektöre dönüşmüş olan "ÇÖP EKONOMİSİ"ni de yaratmışlardır.
Zamanımızda 4X4 "*jeep*"inden indikten hemen sonra, yüzsüzce çevrenin ve doğanın kirletilmesinden, geri dönüşümden, yeşil teknolojiden, sürdürülebilir bir ekolojiden bahsedenlere sıkça rastlıyoruz. Sürdürülebilir ekoloji denilen "şey" ise mevcut kâr oranlarının sürdürülmesinden ve korunmasından başka bir şey değildir.
Bu kitap, "atık ve geri dönüşüm kavramları günlük hayatımıza ne nasıl ve ne zaman dâhil oldu? Bu kavramlar ne işe yarıyor? Peki, geri dönüşüm kazanım süreçleri gezegenimizin örtüsü olan doğal hayata ya da yoksullara yararlı olabilecek mi?" sorularına cevap arıyor.



epos

ZENGİNLER DÜNYAMIZI NASIL MAHVEDIYOR
Hervè KEMPF

Fransızcadan Çeviren: İsmail Kılınç

Para arsızlığıyla kendinden geçmiş uluslararası bir süper zenginler oligarşisinin ve kıt kaynaklarıyla onları taklit etmeye çalışan uluslararası bir orta sınıfın gözü doymaz gösterişçi tüketim iştahı, yaşlı gezegenimizin âkat sınırını zorluyor. Tanınmış Fransız gazeteci Hervè Kempf'in âcil uyarı niteliğindeki bu çalışması, hemen şu ânda harekete geçilmediği takdirde (post-)modern kapitalist tüketimin ancak ölü ya da en iyimser durumda kötürüm bir dünyada, tüketecek hiçbir şey kalmadığında bir sınır bulabileceğinin kanıtlarını sunuyor. Kapitalist yönetici elitin belki de kasıtlı ve bilinçli bir yıkım planıyla hareket ettiğini ikna edici bir biçimde ileri süren yazar, bu yıkım harekâtının en başta biçimsel demokrasi ile temel insan, yurttaş ve işçi haklarının, meşru ve sosyal devlet iddiasının elde kalan son kırıntılarını hedef aldığını gösteriyor. Kempf'e göre karşı karşıya bulunduğumuz yıkım, doğanın ya da maddenin kendi hareket yasalarından kaynaklanan nesnel bir durum olmaktan ziyade, çıkarını bunda bulan bir grubun politik tercihlerinin sonucudur ve politik bir yanıtla karşı konulması gerekmektedir. Yazara göre bu politik yanıt, ancak ekolojiyi dikkate alan bir kitlesel sol hareket ya da solun toplumsal taleplerini içselleştiren bir kitlesel çevreci hareket tarafından verilebilir.

DÜNYA TARIM TARİHİ
Neolitik Çağ'dan Günümüzdeki Krize
Marcel MAZOYER, Laurence ROUDART

Fransızcadan Çeviren: Şule Ünsaldı

Bugünkü şekliyle doğa ve bugünkü şekliyle insan, esas olarak, yaklaşık on bin yıllık özgül bir insanî faaliyetin sonucunda biçimlenmiştir: İnsanların seçtiği belli bitki ve hayvan türlerinin insan ihtiyaçlarını karşılamak üzere insanlarca bakılıp yetiştirilmesi faaliyeti, yani tarım... İnsanı ve doğayı hiç durmaksızın değiştiregelen bu faaliyetin kendisi de, işleyişi içinde, özellikle son iki yüzyılda hızlanan büyük değişimlerden geçmiştir.

Konunun uzmanları bugün gelinen noktada insan hayatının her alanı gibi tarımda da bir kriz durumuna girildiğinde birleşiyorlar: Bugünkü şekliyle tarım olmaksızın dünya üzerindeki insanların beslenmesi ve yaşamasının yolları henüz bulunamadı. Buna karşılık, dünyanın kaynaklarını onarılmaz biçimde tahrip etmeksizin ve böylece kendini de imkânsız kılmaksızın bugünkü şekliyle tarımın daha ne kadar sürdürülebileceği belli değil.

M. Mazoyer ve L. Roudart'ın elinizdeki kapsamlı eseri bu hayatî konuya ilgi duyan herkes için eşsiz bir kaynak oluşturuyor.



epos

YÜKSELEN ÇİN ve KAPİTALİST DÜNYA EKONOMİSİNİN ÇÖKÜŞÜ
Minqi Lii
İngilizceden Çeviren: Aytül Kantarcı, Ercüment Özkaya

"Yeni Sol"unun önde gelen temsilcilerinden Minqi Li'nin elinizdeki kitabı modern tarihin en çarpıcı ironilerinden birine odaklanıyor. Kitap, Devrimin vaadlerini hiçe sayarak dümeni tam tekmil bir kapitalizme kıran Çin Komünist Partisinin "Kapitalist Yolcularının", mirasına ihanet ettikleri devrimci önderin vizyonunu yerine getirmekten kaçınamayacaklarını öne sürüyor: Mao'nun önderliğindeki komünistlerin yapamadığını, yani kapitalist dünya sistemini göçmüş uygarlıklar mezarlığına gömmeyi, kapitalist Çin başaracaktır.
Minqi Li, ekonomi, ekoloji ve politika alanlarından ayrıntılı kanıtlarla desteklediği bu iddiasını, basit bir argümana dayandırıyor: "Kendi iç dinamikleri sonucu dünyayı tükenmenin eşiğine getiren kapitalist sistem, son çare olarak Çin'i oyuna dâhil etmenin yükünü fazla taşıyamayacaktır."
Minqi Li'ye göre insanlığın sosyalizmle barbarlık arasında çok önceden haber verilen tercih ânı çok yaklaşmıştır ve kendisini tüketen kapitalist dünya ekonomisinden sonra önümüzdeki tek umut, bir sosyalist dünya hükümetidir. Ancak, belki gelinen noktada bu hükümetin başlıca görevi, sosyalizmin kurucularının öngördüğü gibi bir özgürlük âleminin yolunu açmak değil, yüzlerce yıllık kapitalist tahribat yüzünden kaçınılmaz hâle gelen küresel yıkımı en az zararla atlatmayı örgütlemek olabilir.



epos

KAPİTALİST DEVLETİN GELECEĞİ
BoB JESSOP

İngilizceden Çeviren: Ahmet Özcan

Çok yakın bir zamana kadar, "bütün seçeneklerini geçersiz kıldığı", bununla da kalmayarak ebedî bir düzen olarak tarihi nihayete erdirdiği iddia edilen küresel kapitalizmin şu ânda içinde bulunduğumuz ve giderek derinleşen son krizi, *Kapitalist Devletin Geleceği* konusunu yeniden güncel ve âcil bir sorun hâline getirdi.

Epos Yayınları olarak, yaşayan en önemli devlet kuramcıları arasında sayılan Bob Jessop'un yayımladığımız kuramsal çalışmalarının, devlet tahliliyle ilgilenen her kesimden akademi dünyasına ve ayrıca yaşanan krize ilerici bir çözüm arayışındaki ezilen sınıf aktivistlerine pratik yararlar sağlayacağına inanıyoruz.

Kapitalist Devletin Geleceği'nde kapitalizm ve kapitalist devletin kesintisizce işleyen metabolizmasının faaliyetleri konusunda girişilen incelemelerin "mevcut dünyalara" kıymetli katkılar sağlayacağını umuyoruz.

Kapitalist Devletin Geleceği'neoliberalizmin azat kabul etmez ideologlarının her şeye rağmen hâlâ sürdürmeye çalıştığı gürültü kirliliği içinde boğuntuya getirilmeye çalışılan temel insanlık sorunları hakkında kafa yormayı göze alanlar için çok verimli ipuçları sunuyor.



epos

Bu kitapta, adı sadece dipnotlarda geçen *Türkiye adlı bir memleketin* ekonomisinden ve bu ekonomik politikaların on yıllardır nasıl uygulandığından bahsediliyor.

"Derinliği, kadar kolay anlaşılırlığı ve çarpıcı örneklerle canlılık kazanmış, içinize işleyen bu çalışma, '*dünyada işleyen gerçek ekonomi*' olarak adlandırılabilirdi.

Sanayi devriminin kökenlerinden günümüze kadar cereyan eden ekonomik gelişme ile standart/egemen doktrinin anlattıkları arasındaki uçurum giderek büyümektedir, Chang gerçekte ne olduğunu gözler önüne sererek bu boşluğu aydınlatmaktadır.

Chang'ın zekice analizleri, saltanatları hâlen süren doktrinlere dayanan ekonomik reçetelerin, özellikle gayet korumasız ve savunmasız olanlara [*ülkelere/halklara*] hangi amaçla ve nasıl ciddî zararlar verdiğini ve bu zararların devam edeceğini gösteriyor. Chang, küresel ekonominin çok daha insanî ve medenî bir güzergâhta nasıl yeniden düzenlenebileceği konusunda, iktisat teorisine ve somut tarihsel kanıtlara dayanan, akla yatkın, yapıcı öneriler getiriyor. Şâyet telâfi edici eylemler gerçekleştirilmezse meydana gelebilecek muhtemel vahametler konusunda uyarıyor."

– *Noam Chomsky*

"Kitapçı rafları, ekonomist ve yorumcuların anlaşılabilir bir dille yazdığı, küresel serbest ticaretin dünya ülkeleri tarafından neden arzu edilmesi, hattâ neden vazgeçilmez olduğunu anlatan kitaplarla dolu.

Fakat serbest pazar ortodoksluğuna temkinli yaklaşan okurlar, "*Sanayileşmenin Gizli Tarihi*"nin ikna gücüyle keyiflenecekler. Ha-Joon Chang'ın kitabı, küreselleşme amigolarının yaydığı küresel serbest ticaret dogmasına karşı zengin bir anlatı sunuyor."

– Paul Blustein, *Washington Post*





epos İnceleme

ISBN: 978-975-6790-91-5

